



关于辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



二〇二五年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 9 月 2 日出具的《关于辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司（以下简称“辽拓大益”、“大益农机”或“公司”）与方正证券承销保荐有限责任公司（以下简称“方正承销保荐”或“主办券商”）、北京德恒（沈阳）律师事务所（以下简称“德恒律师”或“律师”）、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“公证天业”或“会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查落实和书面说明，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，请予审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明如下：

- 1、如无特别说明，本回复使用的简称与《辽宁辽拓大益农业机械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、为便于阅读，本回复不同内容字体如下：

内容	字体
问询函所列问题	黑体（不加粗）
问询函所列问题的回复、中介机构核查意见	宋体（不加粗）
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）
回复中涉及对公开转让说明书等申请文件引用的内容	楷体（不加粗）

目录

1.关于历史沿革	3
2.关于房产	32
3.关于营业收入	39
4.关于经营业绩	76
5.关于存货	104
6.关于偿债能力	121
7.关于其他事项	134
8.其他补充说明	191

1. 关于历史沿革

根据申请文件，（1）2011 年 8 月辽宁富程、晟豪化工共同出资设立公司，2020 年 3 月股东变更为鑫兴农机。（2）2024 年 3 月公司通过员工持股平台向益合伙实施股权激励。（3）公司收入主要来自全资子公司大益农装，其历史沿革中存在股权代持情形。

请公司：（1）说明公司创始股东辽宁富程及晟豪化工，历史股东鑫兴农机的相关情况，包括但不限于主营业务、股东情况、转让公司股权的原因及定价公允性，公司设立以来业务变化情况，与股东之间的业务及人员承继情况，公司股东人数经穿透计算是否曾超过 200 人。（2）关于股权激励。①说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；②披露股权激励的内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；③结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。（3）关于大益农装。①结合大益农装的设立背景及过程，说明相关股东采用代持方式持有大益农装股份的原因，公司收购大益农装的原因及合理性，收购前后公司业务模式差异，是否存在规避相关法律法规规定的情形，股权代持解除是否真实有效，是否存在纠纷或潜在纠纷；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；②对大益农装按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号-公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等，说明最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的原因及合理性，子公司人员构成情况及与子公司业绩的匹配性；补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷；③说明与大益农装的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能

力；④说明没有以大益农装作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格要求，公司下一步资本运作计划。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）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，是否存在利益输送问题。（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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况。（3）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。

【回复】

一、说明公司创始股东辽宁富程及晟豪化工，历史股东鑫兴农机的相关情况，包括但不限于主营业务、股东情况、转让公司股权的原因及定价公允性，公司设立以来业务变化情况，与股东之间的业务及人员承继情况，公司股东人数经穿透计算是否曾超过 200 人。

（一）说明公司创始股东辽宁富程及晟豪化工，历史股东鑫兴农机的相关情况，包括但不限于主营业务、股东情况、转让公司股权的原因及定价公允性

1、辽宁富程的主营业务、股东情况

（1）主营业务情况

根据辽宁富程《营业执照》和《公司章程》显示，辽宁富程经营范围为塑胶管材、电缆保护管、给排水管、供暖保温管、燃气管生产、销售、安装及技术服务；玻璃钢制品生产、销售、安装及技术服务；硅芯管、建筑材料、金属材料、塑料原料销售（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）。主营业务为玻璃钢管道的生产、销售安装及技术服务。

（2）股东情况

根据辽宁富程《公司章程》和工商档案显示，辽宁富程目前股东为杨林海，持有辽宁富程 100%的股权。

2、晟豪化工的主营业务、股东情况

（1）主营业务情况

根据晟豪化工《营业执照》和《公司章程》显示，晟豪化工经营范围为金属加工液、清洗剂、混凝土外加剂、水处理剂制造、销售；市政工程、水利工程、弱电工程、土石方工程、绿化工程、景观工程、钢结构工程、室内外装饰装修工程、照明工程、环保工程、楼宇智能化工程、机电设备安装工程施工；化工产品、润滑油、涂料、清洁设备、水处理设备、机械电子设备、建筑材料（不含水泥、平板玻璃）、环保设备批发、零售（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）。主营业务为污水处理药剂、工业清洗剂的生产和销售。

（2）股东情况

根据晟豪化工《公司章程》和工商档案显示，晟豪化工的股东为富东海，持有晟豪化工 100%的股权。

3、鑫兴农机的主营业务、股东情况

（1）主营业务情况

根据鑫兴农机工商档案显示及对鑫兴农机的实际控制人崔向前访谈，鑫兴农机已经于 2023 年 2 月注销，注销前的经营范围为农业机械及配件制造、销售（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）。主营业务为玉米收获机、整地机及配件生产、销售。

（2）股东情况

根据鑫兴农机工商档案显示，鑫兴农机注销前的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	崔向前	45.00	45.00
2	薛 青	35.00	35.00
3	李金元	10.00	10.00
4	李金山	10.00	10.00
合计		100.00	100.00

4、转让公司股权的原因及定价公允性

根据辽宁富程、晟豪化工、大益农机的工商档案显示，并对辽宁富程、晟豪化工转让公司股权时的法定代表人杨林海和大益农机实际控制人崔向前进行访

谈，大益农机股权转让原因及定价公允性如下：

序号	时间	股权转让具体情况	交易价格	转让原因	定价依据	公允性
1	2018 年 7 月	晟豪化工将所持有辽宁世鹏 20%股权全部转让给股东辽宁富程	0 元	晟豪化工股东杨林海等人计划将晟豪化工股权对外转让，因此将晟豪化工所持的辽宁世鹏的股权转让给其持股的辽宁富程。	因属于同一控制下的股权转让，故转让价格为 0 元。	定价公允
2	2020 年 3 月	辽宁富程将所持有辽宁世鹏 1,000 万元股权转让给鑫兴农机	协议约定股权转让款为 1 元，并由鑫兴农机承担辽宁富程债务如下：辽宁富程在沈抚农商行贷款本金 660 万元及该本金项下利息；辽宁富程在吉林银行沈阳分行贷款本金 500 万元及利息约 78 万元，实际支付的价款合计 1,290.31 万元。	辽宁世鹏当时有土地、厂房，但一直未实际经营，辽宁富程也有意愿对外转让辽宁世鹏的股权，崔向前、薛青、李金元、李金山共同投资的鑫兴农机当时需要厂房、土地用于扩大生产，所以双方进行协商转让了辽宁世鹏的全部股权。	根据辽宁博元房地产土地评估有限责任公司出具的《土地估价报告》，辽宁世鹏名下土地使用权（辽（2017）抚开不动产权第 0001400 号，总面积 41,839 m ² ）总地价 1,497.84 万元。根据约定，本次股权转让实际支付的价款合计 1,290.31 万元。	定价公允
3	2022 年 12 月	鑫兴农机将持有大益有限 45%股权转让给崔向前、35%股权转让给薛青、10%股权转让给李金元、10%股权转让给李金山	6.03 元/注册资本	崔向前、薛青、李金元和李金山均为鑫兴农机的股东，作为最终股东拟将原鑫兴农机的业务转移到大益有限，且达到股东直接持股大益有限的目的，因此按照净资产的价格平价进行股权转让。	转让价格以大益有限截至 2022 年 10 月 31 日的账面净资产 6,027.66 万元为依据。	定价公允

（二）公司设立以来业务变化情况，与股东之间的业务及人员承继情况

根据对公司实际控制人崔向前进行访谈，公司设立以来业务变化情况，与股东之间的业务及人员承继情况如下：

序号	时间	主营业务情况	与股东之间的业务及人员承继情况
1	2011 年 8 月至 2020 年 8 月	公司前身辽宁世鹏一直未实际经营	辽宁世鹏经营范围与当时的股东辽宁富程的主营业务一致，但因资金问题设立后一直未实际经营，不存在人员承继情况。
2	2020 年 8 月至今	农业机械的研发、生产与销售	2020 年 3 月，鑫兴农机收购辽宁世鹏 100% 股权，2020 年 8 月辽宁世鹏经营范围变更为“农业机械制造，农业机械销售，农林牧渔机械配件制造，农林牧渔机械配件销售”，并更名为大益有限，开始从事农业机械生产经营业务，鑫兴农机逐渐停止经营，并于 2023 年 2 月进行注销。在此期间，鑫兴农机的业务及人员逐渐由大益有限承继。

（三）公司股东人数经穿透计算是否曾超过 200 人

根据查阅辽宁富程、晟豪化工、公司及向益合伙的工商档案资料，公司股东人数经穿透后情况如下：

序号	时间	公司直接股东	穿透后股东
1	2011 年 8 月至 2013 年 5 月	辽宁富程	李骞
			杨林海
			李士伟
		晟豪化工	杨林海
			周志范
2	2013 年 5 月至 2016 年 11 月	辽宁富程	李骞
			杨林海
		晟豪化工	杨林海
			周志范
3	2016 年 11 月至 2017 年 6 月	辽宁富程	杨林海
			李雪
			杨如俊
		晟豪化工	杨双
			张志巍
			王宝

4	2017 年 6 月至 2017 年 9 月	辽宁富程	杨林海
			李雪
			杨如俊
		晟豪化工	杨双
			张志巍
			黄伟
5	2017 年 9 月至 2018 年 7 月	辽宁富程	杨林海
			孙艳霞
			李雪
		晟豪化工	杨林海
			孙艳霞
			王旭
6	2018 年 7 月至 2019 年 4 月	辽宁富程	杨林海
			孙艳霞
			李雪
7	2019 年 4 月至 2020 年 3 月	辽宁富程	杨林海
			孙艳霞
8	2020 年 3 月至 2022 年 12 月	鑫兴农机	崔向前
			薛青
			李金山
			李金元
9	2022 年 12 月至 2024 年 3 月	崔向前	崔向前
		薛青	薛青
		李金山	李金山
		李金元	李金元
10	2024 年 3 月至今	崔向前	崔向前
		薛青	薛青
		李金山	李金山
		李金元	李金元
		向益合伙	崔向前
			崔向明
			冯东辉
			梁立东

			杜颖
			李树鹏

综上，公司股东人数经穿透计算未曾超过 200 人。

二、关于股权激励。①说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；②披露股权激励的内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；③结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

（一）说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排

1、持股平台的合伙人是否均为公司员工

根据查阅持股平台的合伙人的劳动合同，并与持股平台的合伙人崔向前、崔向明、冯东辉、梁立东、杜颖和李树鹏访谈并出具确认文件，持股平台的合伙人崔向前、崔向明、冯东辉、梁立东、杜颖和李树鹏在公司任职情况如下：

序号	合伙人	任职情况
1	崔向前	董事长
2	崔向明	董事、运营部长
3	冯东辉	监事会主席、销售总监
4	梁立东	生产部长
5	杜 颖	财务部长
6	李树鹏	研发部长

持股平台的合伙人崔向前、崔向明、冯东辉、梁立东、杜颖和李树鹏均为公司员工。

2、出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排

经查阅持股平台的合伙人出资前后 6 个月的银行流水，持股平台的合伙人的出资来源如下：

合伙人	出资缴款时间	出资金额（万元）	出资来源
-----	--------	----------	------

崔向前	2024-2-20	1.00	全部为自有资金
崔向明	2024-2-18	100.00	50 万元为自有资金，50 万元为朋友借款
冯东辉	2024-2-19	50.00	全部为自有资金
梁立东	2024-2-18	50.00	全部为自有资金
杜颖	2024-2-19	50.00	全部为自有资金
李树鹏	2024-2-17	50.00	全部为自有资金

根据持股平台的合伙人的银行流水及其出具的确认函，持股平台的合伙人所持份额不存在代持或者其他利益安排。

（二）披露股权激励的内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

公司已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“

4、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

持股平台关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法的相关约定如下：

‘7.1 辽拓大益上市前的股权退出

在辽拓大益首发上市前除本方案明确规定外，未经辽拓大益同意，激励对象不得转让其持有的持股平台财产份额或要求提前收回出资，也不得通过私下签署协议的方式进行转让或变相转让，并且激励对象不得将其持有的持股平台财产份额用于担保、质押或抵偿债务。

在辽拓大益首发上市前，发生以下任一情形时，激励对象的财产份额应当转让给辽拓大益董事会指定的激励对象，具体处理方式如下：

（1）激励对象正常离职或主动向公司申请

正常离职包括激励对象与辽拓大益协商一致解除劳动合同、主动辞职、到期不续签劳动合同或劳务合同、退休未返聘而离职等情形；激励对象（公司现任董事、高管不包括在内）因个人原因以书面形式主动申请提前收回出资的。

正常离职发生或主动向公司申请后 10 日内，激励对象应当将其持有的持股平台全部财产份额转让给辽拓大益董事会指定的人员，转让价格为实缴出资额+年化 8%利息（单利），转让价格应扣除激励对象持股期间内已取得的分红。

年化 8%的利息=实缴的金额*8%*天数/365；天数为自实缴出资日至辽拓大益确认离职日或申请提出日的天数。

（2）被辽拓大益解聘或辞退

如激励对象因下列情况被辽拓大益解除合同，激励对象应当在辽拓大益指定的期限内将其持有的持股平台全部财产份额转让给辽拓大益董事会指定的激励对象，转让价格为其实缴出资的金额，期间激励对象如已领取分红的，转让价格应扣除激励对象持股期间内已取得的分红：

1) 违反辽拓大益及持股平台的保密规定泄露辽拓大益及持股平台的商业秘密及保密信息，包括但不限于违反规定泄露个人及他人薪资奖金信息等、未经许可泄露辽拓大益产品及运营的保密数据以及涉密财务数据等、未经许可泄露辽拓大益的客户重要信息及用户隐私信息等、未经许可泄露辽拓大益的计划及预算等信息、未经许可泄露辽拓大益的人事及员工个人信息等；

2) 违反辽拓大益的廉洁职业操守规定，包括但不限于贪污受贿，利用工作之便谋取私利、帮助亲戚朋友不正当谋取辽拓大益利益，主动索取业务单位及个人的礼金、礼物、回扣、佣金等任意形式的贿赂（被动收取后及时上交辽拓大益备案处理的除外）；

3) 违反辽拓大益的竞业禁止的规定，包括但不限于未经公司许可而投资参股、以任何其他形式协助同行业企业（或项目）或者竞争企业（或项目）（无论是否取得收益）、在竞争企业任职或作为顾问等；

4) 违反国家的法律法规，包括但不限于窃取辽拓大益及员工财物、未经许可私自挪用辽拓大益资金和财产、窃取非本职工作用途的保密信息、故意破坏辽拓大益财产（包括财物、产品及知识产权、商誉等）；

5) 违反诚信及道德，包括但不限于谎报账目、违规报销等；

6) 玩忽职守及渎职懈怠，给辽拓大益造成利益及名誉损失，包括但不限于因个人主观因素造成辽拓大益的权益及利益损失或商誉及名誉损失等；

7) 严重违反辽拓大益劳动制度（如旷工、造假请假事由及病假手续、无正

当理由不服从辽拓大益的工作分配等)；

8) 法律、辽拓大益规章制度、《员工手册》中规定的辽拓大益行使劳动合同解除权的其他事由。

(3) 生病或意外受伤

激励对象因发生意外受伤或生病，致使激励对象无法继续在辽拓大益工作的，激励对象应当在辽拓大益指定期限内将其持有的持股平台全部财产份额转让给辽拓大益董事会指定的激励对象，价格为实缴出资额+年化 8%利息(单利)，年化 8%的利息计算见本条款(1)的约定，转让价格应扣除激励对象持股期间内已取得的分红。

(4) 死亡

如激励对象死亡或者依法被宣告死亡，激励对象的继承人或者权利承受人应当按照辽拓大益指定的期限内将其继承的持股平台全部财产份额全部转让给辽拓大益董事会指定的激励对象，价格为实缴出资额+年化 8%利息，年化 8%的利息(单利)计算见本条款(1)的约定，转让价格应扣除激励对象持股期间内已取得的分红。

(5) 离婚

激励对象离婚时，不得将激励股权进行分割，激励对象对该激励股权对应的财产自行通过其他方式进行分割支付，否则辽拓大益有权要求激励对象在一定的期限内将所持有的持股平台全部财产份额转让给辽拓大益董事会指定的激励对象，价格为实缴出资额+年化 8%利息，年化 8%的利息计算见本条款(1)的约定，转让价格应扣除激励对象持股期间内已取得的分红。

7.2 辽拓大益首发上市后的退出机制

(1) 锁定期内，持股平台根据中国法律、法规及中国境内证券交易所的相关规定，在首发上市之日起承诺一定期限内不得转让其持有的辽拓大益的股票；锁定期内激励对象不得提出退出或转让，包括在锁定期内离职的激励对象，也不得提出退出或转让。

(2) 锁定期满的退出机制

1) 如激励对象从辽拓大益离职(该离职包括上述 7.1 条款约定情形)：A、如在锁定期内离职，则应在锁定期届满后持股平台择机平均分三年抛售；B、如

在锁定期后离职，则离职后六个月内不得申请抛售股票，六个月届满后持股平台择机平均分三年抛售。抛售完成后，持股平台办理离职人员在持股平台的减持或退伙手续，减持或退伙手续办理完成后将离职人员股票抛售所获得的款项扣除个人所得税后进行支付。

2) 锁定期满后在职的激励对象：激励对象在职期间有权要求持股平台锁定期满后抛售所持财产份额对应的公司股票，但是抛售数量限制为：第一年申请抛售的数量不超过 30%，第二年申请抛售的数量与第一年抛售数量合计不超过 60%，第三年可以申请抛售剩余全部股票；同时申请抛售时，激励对象除根据相关法律法规的规定进行减持外，还应按照下列规则抛售或减持：

A、每年 1 月 1 日至 1 月 31 日，7 月 1 日至 7 月 31 日为抛售减持登记期；

B、抛售减持登记期内，激励对象应向辽拓大益或其指定代表登记减持意向（包括减持数量和减持最低价格）；

C、持股平台在登记期届满后 60 日内、根据登记情况通知辽拓大益披露减持计划，并有义务且必须根据抛售股权申请登记及二级市场情况择机予以抛售，激励对象对于持股平台抛售的价格予以认可，不得提出异议；

D、根据减持计划减持完成后 30 日内，持股平台须将减持所得按照减持登记比例将减持所得款项分配给对应的激励对象，并完成持股平台相关工商变更登记事项。

(3) 持股平台减持行为不得违对外做出的公开承诺，如激励对象减持要求与持股平台对外公开承诺或法律、法规和规范性文件的规定相冲突，则应调整与对外公开承诺或法律、法规和规范性文件的规定相符。

7.3 激励股权对应的财产份额所有权的转移

依据上述 7.1 条规定，激励对象应当将对应的财产份额转让给辽拓大益董事会指定激励对象时，如转让登记手续尚未完成，在上述规定的期限届满或辽拓大益通知中规定的期限届满之日起，应转让的财产份额的所有权转移至辽拓大益董事会指定的激励对象，原激励对象或相关权利人仍应继续配合办理财产份额变更登记手续，财产份额变更登记完成之日起受让方应在 60 日内完成财产份额转让款的支付，转让款支付时受让方有权代扣代缴个人所得税。’

”

（三）结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

1、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司制定股权激励方案的主要目的在于建立与公司业绩和长期战略紧密挂钩的长期激励机制，完善整体薪酬结构体系，为公司的持续发展奠定人力资源的竞争优势，报告期内股权激励的对象均为各部门核心骨干及关键管理人员，根据股权激励方案及合伙协议约定，激励对象为公司实际提供服务的期限自授予日起满五年。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及应用指南的规定，对于以权益结算的股份支付换取职工或其他方提供服务的，应当按照授予日权益工具的公允价值计入相关成本费用，相应增加资本公积，不确认其后续公允价值变动，如股权激励条款中设有服务期限，则应在服务期限内分期确认为股份支付。

公司根据上述规定按服务期限分期确认股份支付费用，根据经评估后的授予日公允价值 11.3946 元/股与授予价格 1.60 元/股差额，以对可行权的股权数量的最佳估计为基础，按照服务期限五年（60 个月）分摊，确认 2024 年度股份支付费用 337.81 万元、2025 年 1-3 月股份支付费用 92.13 万元，计提相关费用和资本公积，符合企业会计准则规定。

公司根据授予对象所处部门的职能、岗位的职责、具体的工作内容确定授予对象归属的费用类别，汇总归属于各个期间费用的权益工具的总数量，按照授予日的公允价值计算各期股份支付费用，公司对股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》的规定。公司将相应的股份支付费用计入管理费用、销售费用及研发费用，具体情况如下：

单位：元/股、股、元

授予对象	人员岗位	出资价格	评估价格	授予数量	股份支付费用	2024 年确认金额	2025 年 1-3 月确认金额	计入科目
------	------	------	------	------	--------	------------	------------------	------

崔向前	管理人员	1.60	11.3946	6,250	61,215.99	11,222.93	3,060.80	管理费用
崔向明	管理人员	1.60	11.3946	625,000	6,121,598.64	1,122,293.08	306,079.93	管理费用
冯东辉	销售人员	1.60	11.3946	312,500	3,060,799.32	561,146.54	153,039.97	销售费用
梁立东	管理人员	1.60	11.3946	312,500	3,060,799.32	561,146.54	153,039.97	管理费用
杜颖	管理人员	1.60	11.3946	312,500	3,060,799.32	561,146.54	153,039.97	管理费用
李树鹏	研发人员	1.60	11.3946	312,500	3,060,799.32	561,146.54	153,039.97	研发费用
合计	-	-	-	1,881,250	18,426,011.90	3,378,102.18	921,300.60	-

综上所述，公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据合理、计提准确。

2、对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据《监管规则适用指引-发行类第5号》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，公司对激励对象设定五年服务期（自接受股权激励之日起），设定服务期激励对象的股份支付费用分期计入损益，股份支付费用作为经常性损益列示。

综上所述，公司将报告期确认的股份支付费用列示为经常性损益，具有合理性。

三、关于大益农装。①结合大益农装的设立背景及过程，说明相关股东采用代持方式持有大益农装股份的原因，公司收购大益农装的原因及合理性，收购前后公司业务模式差异，是否存在规避相关法律法规规定的情形，股权代持解除是否真实有效，是否存在纠纷或潜在纠纷；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；②对大益农装按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号-公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等，说明最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的原因及合理性，子公司人员构成情况及与子公司业绩的匹配性；补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷；③说明与大益农装的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；④说明没有以大益农装作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格要求，公司下一步资本运作计划。

（一）结合大益农装的设立背景及过程，说明相关股东采用代持方式持有大益农装股份的原因，公司收购大益农装的原因及合理性，收购前后公司业务模式差异，是否存在规避相关法律法规规定的情形，股权代持解除是否真实有效，是否存在纠纷或潜在纠纷；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

1、结合大益农装的设立背景及过程，说明相关股东采用代持方式持有大益农装股份的原因，公司收购大益农装的原因及合理性，收购前后公司业务模式差异，是否存在规避相关法律法规规定的情形，股权代持解除是否真实有效，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据查阅大益农装的工商档案信息及对公司实际控制人崔向前的访谈，公司全资子公司辽宁省沈抚新区大益农装农机销售有限公司（以下简称“大益农装”）前身为辽宁省沈抚新区鑫垦圣农机销售有限公司（以下简称“鑫垦圣农机”），

设立于 2018 年 5 月 7 日。鑫垦圣农机设立时，鑫兴农机尚处于创业初期，发生较多的产品质量纠纷，为了隔离企业发展风险，2018 年 5 月鑫兴农机股东崔向前、薛青、李金元、李金山四人共同委托自然人栾越峰（崔向前弟媳）代为持有股权设立鑫垦圣农机，作为鑫兴农机的销售主体。因此，崔向前、薛青、李金元、李金山采用代持方式持有大益农装股权具有合理性。

崔向前、薛青、李金元、李金山本身具备作为股东出资或担任董事、监事、高级管理人员的资格，不属于公职人员、党政机关领导干部、国有企业管理人员、国有企业领导及其配偶、子女及其他特定人、现役军人等情形，不存在《公司法》第一百七十八条规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形，亦不存在《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十八条、第五十条规定的情形，因此不存在规避相关法律法规规定的情形。

大益农装作为销售主体，负责将大益农机产品销售给经销商客户。为了公司业务体系完整性，大益农机自然人股东崔向前、薛青、李金元、李金山决定将大益农装股权转让给大益农机，作为大益农机的全资子公司纳入到大益农机的合并范围，具有合理性，不存在规避相关法律法规规定的情形。

收购前后公司均通过大益农装进行销售，公司的业务模式未发生重大变化，不存在规避相关法律法规规定的情形。

2024 年 4 月 1 日，栾越峰与崔向前、薛青、李金元、李金山、公司签署了《股权转让协议》，约定栾越峰将代崔向前、薛青、李金元、李金山持有的大益农装 100%股权转让给大益农机。2024 年 4 月 7 日，大益农装就前述事项在辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会市场监督管理局办理完成了相关工商变更登记手续。本次股权变更后，代持关系解除。2024 年 6 月 3 日，公司向栾越峰支付股权转让款 3,837.36 元，并在当日由栾越峰通过银行转账支付给崔向前。根据栾越峰与崔向前、薛青、李金元、李金山共同签署的《确认函》，薛青、李金元、李金山同意由崔向前一并收取股权转让款，关于大益农装股权代持事项已通过《股权转让协议》的履行解除完毕，各方关于大益农装股权代持及解除、股权转让事项不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，相关股东采用代持方式持有大益农装股权具有合理性，公司收购大益农装系为保证业务体系完整性，具有合理性，收购前后公司业务模式未发生变化，

不存在规避相关法律法规规定的情形，股权代持解除真实有效，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、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

根据查阅大益农装的工商档案信息及对公司实际控制人崔向前的访谈以及栾越峰与崔向前、薛青、李金元、李金山共同签署的《确认函》，栾越峰将代崔向前、薛青、李金元、李金山持有的大益农装 100%股权已经转让给大益农机，公司不存在影响股权明晰的问题。

根据《股权转让协议》，本次股权转让价格以沃克森于 2023 年 12 月 15 日出具的《辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司拟收购股权项目涉及的辽宁省沈抚新区大益农装农机销售有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森国际评报字（2023）第 2593 号）的评估值和大益农装 2024 年 3 月 31 日账面净资产孰高值作为定价依据。

经评估，截至评估基准日 2023 年 8 月 31 日大益农装的所有者权益价值为 -104.41 万元，股权转让前 2024 年 3 月 31 日净资产额 3,837.36 元，因此本次股权转让价格为 3,837.36 元，具有公允性和合理性，相关股东不存在异常入股事项。

如前所述，大益农装不涉及为规避持股限制等法律法规规定的情形而进行股权代持。

综上，公司收购大益农装具有合理性，收购前后公司业务模式不存在差异，不存在规避相关法律法规规定的情形，股权代持解除真实有效，不存在纠纷或潜在纠纷；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

(二) 对大益农装按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号-公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等，说明最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的原因及合理性，子公司人员构成情况及与子公司业绩的匹配性；补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格；子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷

1、对大益农装按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号-公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等，说明最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的原因及合理性，子公司人员构成情况及与子公司业绩的匹配性

(1) 大益农装业务情况

公司已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“(一)公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号-公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况如下：

“

1、大益农装的主营业务情况

大益农装为公司的销售子公司，经营范围为农业机械及配件销售，农业机械维修、保养、信息咨询服务（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），主营业务为玉米收获机、整地机及配件的销售。

大益农装主要负责销售公司的产品，主营业务在营业执照登记的经营范围内，不需要特许的业务资质。

根据辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会市场监督管理局 2025 年 4 月 14 日出具的《情况说明》，大益农装自 2023 年 1 月 1 日起至今，未受到市场监督管理局的处罚记录；自 2023 年 1 月 1 日起至今，未被市场监督管理局列入经营异常名录和严重违法失信企业名单。大益农装具备相应的业务资质，经营合法

合规。

”

(2) 大益农装的历史沿革

公司已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“(一)公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”披露其历史沿革，补充披露公司治理、重大资产重组、财务简表如下：

“

2、大益农装历史上的股权代持及还原

(1) 大益农装历史沿革

①2018 年 5 月设立

2018 年 5 月 7 日，栾越峰与崔向前、薛青、李金元、李金山签订了《股权代持协议》，约定：崔向前、薛青、李金元、李金山出资设立辽宁省沈抚新区鑫垦圣农机销售有限公司（以下简称“鑫垦圣农机”），共同委托栾越峰代为持有 100%股权。2018 年 5 月 7 日，鑫垦圣农机登记设立，设立时注册资本为 100 万元，名义股东栾越峰以货币资金出资 100 万元（未实缴出资）。

设立时，鑫垦圣股权结构如下所示：

股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占比
栾越峰	100.00	-	100.00%
合计	100.00	-	100.00%

②2019 年 5 月名称变更

2019 年 5 月 8 日，鑫垦圣农机名称变更为“辽宁省沈抚新区大益农装农机销售有限公司”。

③2024 年 4 月股权转让并实缴出资

2024 年 4 月 1 日，栾越峰与公司、崔向前、薛青、李金元、李金山签署了《股权转让协议》，约定栾越峰将代为持有的大益农装 100%股权转让给大益农机。2024 年 4 月 7 日，大益农装就前述事项在辽宁省沈抚改革创新示范区管理

委员会市场监督管理局办理完成了相关工商变更登记手续。2024 年 4 月 28 日，公司向大益农装实缴出资 100 万元。

本次股权转让及实缴出资后，大益农装股权结构如下所示：

股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占比
大益农机	100.00	100.00	100.00%
合计	100.00	100.00	100.00%

（2）股权代持的解除

2024 年 4 月，为完善公司架构，崔向前、薛青、李金元、李金山将其委托栾越峰持有的大益农装 100%股权转让给公司。本次股权转让对价以沃克森（北京）国际资产评估有限公司 2023 年 12 月 15 日出具的《辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司拟收购股权项目涉及的辽宁省沈抚新区大益农装农机销售有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森国际评报字（2023）第 2593 号）和大益农装 2024 年 3 月 31 日财务报表的净资产额孰高值作为定价依据，转让对价为 3,837.36 元。

至此，大益农装的股权代持已全部解除，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、公司治理情况

截至本公开转让说明书签署日，大益农装设执行董事、经理一名，为崔向明，设监事一名，为周凌云。具体情况如下：

姓名	职务	个人经历
崔向明	执行董事、经理	1993 年 7 月至 1998 年 10 月，任青岛海信电器股份有限公司研发中心工程师；1998 年 10 月至 2007 年 7 月，任青岛海信网络科技股份有限公司系统集成事业部部门经理；2007 年 7 月至 2016 年 2 月，任青岛海信电器股份有限公司研发中心工程师；2016 年 10 月至 2018 年 7 月，任青岛阿莫斯资源科技有限公司副总经理；2018 年 7 月至 2021 年 10 月，自主创业；2021 年 11 月至 2023 年 8 月，任大益有限运营部部长；2023 年 8 月至今，任公司董事、运营部部长。2020 年 12 月至 2025 年 5 月，兼任青岛市崂山区艾生厚道健康服务中心法定代表人，2024 年 4 月至今，兼任大益农装执行董事、经理、法定代表人。
周凌云	监事	2019 年 10 月至 2021 年 3 月，任沈阳实鼎房产经纪有限公司行政文员；2021 年 6 月至 2021 年 11 月，任沈阳中原物业代理有限公司策划助理；2021 年 11 月至 2022 年 6 月任沈阳聚恒鑫广告传媒有限公司广告客户执行；2022 年 8 月至今，任大益农装销售文员，2023 年 8 月至今兼任大益农装监事。

上述人员报告期内不存在违法违规及受处罚、被立案调查、立案侦查、被

列为失信联合惩戒对象等情况。

作为大益农机负责对外销售的全资子公司，大益农装已制定《公司章程》《分红管理制度》，并按照大益农机相关内部管理制度执行公司内部管理。

4、重大资产重组情况

报告期内，大益农装不存在重大资产重组情况。

5、财务简表

大益农装最近两年及一期财务简表如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动资产合计	40,831.39	26,489.05	12,667.06
其中：货币资金	24,373.04	21,626.50	12,492.14
交易性金融资产	1,103.98	4,757.49	-
预付款项	15,269.48	4.00	-
非流动资产合计	379.38	362.06	319.32
其中：固定资产	0.74	0.82	5.78
递延所得税资产	378.65	361.24	313.54
资产总计	41,210.77	26,851.11	12,986.37
流动负债合计	40,691.13	26,275.79	12,548.31
其中：应付票据	23,100.00	21,000.00	7,992.00
合同负债	17,378.93	3,146.68	3,534.23
非流动负债合计	1,466.33	1,466.72	1,256.10
其中：预计负债	1,466.33	1,466.72	1,256.10
所有者权益合计	-946.69	-891.40	-818.04
项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	2,960.60	61,589.82	51,755.38
营业成本	3,061.41	61,395.58	51,222.40
营业利润	-72.70	-221.06	-6.49
利润总额	-72.70	-221.06	-6.44
净利润	-55.29	-173.36	-17.82

”

(3) 最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的原因及合理性

大益农装作为大益农机的销售主体，负责将大益农机产品销售给经销商客户。大益农机将产品以略低于对外销售的价格销售给大益农装，并由大益农装将产品最终对外销售，因针对终端农户的贷款贴息由大益农装进行支付并冲抵销售收入，且大益农装计提与售后服务相关的预计负债，导致大益农装业绩亏损，发生资不抵债情形，具有合理性。

（4）子公司人员构成情况及与子公司业绩的匹配性

截至报告期末，大益农装的人员构成情况如下：

工作岗位	人数	占比
管理人员	7	41.18%
销售人员	10	58.82%
合计	17	100.00%

其中，管理人员包括总监、会计、出纳、内勤及物流主管等。大益农装的人员构成中，销售人员占比为 58.82%，符合大益农装作为销售主体的实际情况，子公司人员构成与子公司业务相匹配。

大益农装的业务资质合法合规，最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的原因具有合理性，大益农装人员构成情况与其业绩具有匹配性。

2、补充披露子公司董监高的基本情况，说明是否具备任职资格

公司已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”之“3、公司治理”补充披露子公司的董监高如下：

“

姓名	职务	个人经历
崔向明	执行董事、 经理	1993年7月至1998年10月，任青岛海信电器股份有限公司研发中心工程师；1998年10月至2007年7月，任青岛海信网络科技股份有限公司系统集成事业部部门经理；2007年7月至2016年2月，任青岛海信电器股份有限公司研发中心工程师；2016年10月至2018年7月，任青岛阿莫斯资源科技有限公司副总经理；2018年7月至2021年10月，自主创业；2021年11月至2023年8月，任大益有限运营部部长；2023年8月至今，任公司董事、运营部部长。2020年12月至2025年5月，兼任青岛市崂山区艾生厚道健康服务中心法定代表人，2024年4月至今，兼任大益农装执行董事、经理、法定代表人。

周凌云	监事	2019年10月至2021年3月，任沈阳实鼎房产经纪有限公司行政文员；2021年6月至2021年11月，任沈阳中原物业代理有限公司策划助理；2021年11月至2022年6月任沈阳聚恒鑫广告传媒有限公司广告客户执行；2022年8月至今，任大益农装销售文员，2023年8月至今兼任大益农装监事。
-----	----	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

”

根据查阅大益农装董事、监事、高级管理人员填写的调查表及相关声明、无犯罪记录证明，大益农装的董事、监事和高级管理人员不存在《公司法》第一百七十八条关于“不得担任公司的董事、监事、高级管理人员”情形，大益农装的董事、监事和高级管理人员具备任职资格。

3、子公司主要资产及技术是否存在权属纠纷

大益农装作为大益农机的销售主体，负责将大益农机产品销售给经销商客户。大益农装除向大益农机采购的农机及配件外，大益农装的主要资产为电子设备及办公家具。根据大益农装提供的购买电子设备的合同和发票，大益农装的主要资产不存在权属纠纷。大益农装未拥有相应技术，因此不存在权属纠纷。

综上，大益农装的业务资质合法合规，最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的原因具有合理性，大益农装人员构成情况与其业绩具有匹配性；大益农装的董事、监事和高级管理人员具备任职资格；大益农装的主要资产不存在权属纠纷，大益农装为销售公司，未拥有专利或非专利技术，因此不存在技术方面的权属纠纷。

（三）说明与大益农装的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

1、说明与大益农装的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务

截至本问询回复出具日，母公司大益农机的主要业务为农业机械的研发、生产，子公司大益农装的主要业务为农业机械的销售，大益农机通过大益农装销售给经销商客户，未来两家公司依然会保留目前的业务分工及合作模式。大益农装作为大益农机专门负责销售的全资子公司，大益农机通过大益农装拓展市场和对外销售产品。

2、说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

根据对公司实际控制人崔向前进行访谈，在报告期内，大益农装未进行过分红。大益农装的《公司章程》规定“第二十五条 股东提取公司当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司的法定公积金。公司法定公积金累计超过公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，再提取公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。”大益农装《分红管理制度》规定“第二条 公司当年盈利且累计未分配利润为正时，在满足公司正常提取法定公积金、正常生产经营及必要资金支出安排的情况下，公司将在法律法规及《公司章程》允许的职权范围内，通过行使股东权利促使其以现金方式分配股利，且每年以现金方式分配的利润不少于该公司当年实现的可供分配利润的百分之十，具体的分配利润由公司股东决定。”“第四条（3）公司现金分红的具体条件和比例：除年度将发生重大资金支出等特殊情况外，每年应按公司当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，积极采取现金方式分配股利，并以现金方式分配的利润不少于当年实现可供股东分配利润的百分之十。公司应当综合考虑公司所处的行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到百分之八十；②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到百分之四十；③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到百分之二十；④公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到百分之二十。”“第六条 公司利润分配预案经公司执行董事同意后，提交股东作出决定。”

综上，大益农装的《公司章程》《分红管理制度》涉及的分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。

（四）说明没有以大益农装作为申报挂牌主体的原因及合理性，是否系规避同业竞争、董监高任职资格要求，公司下一步资本运作计划

大益农装作为大益农机的销售主体，负责将大益农机农业机械产品销售给经销商客户，但大益农装自身不具备农业机械的研发和生产能力，大益农装的业务不具备完整性，不具备作为申报挂牌主体的条件，因此没有将大益农装作为申报挂牌主体，具有合理性，不存在规避同业竞争的情形。

大益农机收购大益农装后，业务体系完整，股权架构明晰。大益农装现任执行董事、经理由公司董事崔向明兼任（原执行董事、经理栾越峰为崔向明配偶）。大益农机及大益农装的董事、监事、高级管理人员具备担任董事、监事、高级管理人员的资格，不存在规避董监高任职资格要求的情形。

根据对公司实际控制人进行访谈，截至本问询回复出具日，公司暂未有下一步资本运作计划。

综上，大益农装作为大益农机的销售主体，大益农机主要依靠大益农装拓展业务；大益农装的《公司章程》《分红管理制度》涉及的分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力；没有将大益农装作为申报挂牌主体具有合理性，不存在规避同业竞争、董监高任职资格要求的情形；截至目前，公司暂未有下一步资本运作计划。

四、主办券商、律师核查

（一）主办券商、律师就上述事项的核查情况，及公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件的核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅公司、辽宁富程、晟豪化工、鑫兴农机、向益合伙工商档案信息；
- （2）对辽宁富程及晟豪化工转让公司股权时的法定代表人杨林海进行访谈，对公司的实际控制人崔向前进行访谈，对大益农装的董事、监事、高级管理人员进行访谈，对向益合伙的合伙人进行访谈；
- （3）查阅向益合伙的合伙人与公司签署的劳动合同；

(4)取得并查阅向益合伙的合伙人 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日银行流水及签署的《确认函》；

(5) 查阅向益合伙《合伙协议》、公司股权激励方案等文件；

(6) 结合《企业会计准则第 11 号-股份支付》，查看公司股份支付会计处理是否准确；

(7) 查阅大益农装执行董事、监事填写的调查表及相关声明、无犯罪记录证明，登录中国证监会证券期货市场失信信息公开查询平台、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站查询；

(8) 查阅大益农装的工商档案材料，查阅收购大益农装所涉评估报告、审计报告；

(9) 查阅大益农装《代持协议》《股权转让协议》、相关方出具的《确认函》；

(10) 查阅大益农装的财务报表；

(11) 查阅大益农装的公司章程及制度；

(12) 查阅大益农装的员工名册；

(13) 取得并查阅公司及子公司董事、监事、高级管理人员调查表、无犯罪记录等文件，判断其是否具备任职资格；

(14) 查阅大益农装所在地政府主管部门、机构出具的合规证明；

(15) 访谈公司实际控制人，了解大益农机及大益农装的相关事项。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

(1) 关于历史沿革

公司历次股权转让具有合理性和公允性，2020 年 8 月以前公司（辽宁世鹏阶段）一直未实际经营，2020 年 8 月之后公司主营业务为农业机械的研发、生产与销售。自公司从事农业机械业务以来，逐渐从控股股东鑫兴农机承继相应的业务和人员。公司股东人数经穿透计算未曾超过 200 人。

(2) 关于股权激励

①持股平台的合伙人均为公司员工，除崔向明出资来源中有 50 万元为朋友借款外，其他合伙人出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排；

②公司已按要求补充披露股权激励相关事项。股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据合理、准确；报告期股份支付费用在经常性损益列示合理，符合相关规定。

（3）关于大益农装

①相关股东采用代持方式持有大益农装股权系为隔离企业发展风险，具有合理性，公司基于业务体系完整性，进而收购大益农装，具有合理性。收购前后公司业务模式未发生变化，不存在规避相关法律法规规定的情形。股权代持解除真实有效，不存在纠纷或潜在纠纷；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

②公司已按要求进行补充披露大益农装相关信息，大益农装主营业务为农业机械的销售，业务资质合法合规。最近一年及一期资不抵债、业绩亏损的主要系对终端农户的贷款贴息由大益农装进行支付并冲抵销售收入，且大益农装计提与售后服务相应的预计负债，具有合理性。大益农装人员构成以销售人员和管理人员为主，与其业务及业绩匹配。大益农装执行董事、经理及监事具备任职资格，主要资产不存在权属纠纷，未拥有专利或非专利技术，因此不存在技术方面的权属纠纷；

③母公司大益农机的主要业务为农业机械的研发、生产，大益农装的主要业务为农业机械的销售，大益农机通过大益农装销售给经销商客户，未来两家公司依然会保留目前的业务分工及合作模式，大益农装作为大益农机的销售主体，大益农机主要依靠大益农装拓展市场和对外销售产品。报告期内大益农装未进行过分红，其财务管理制度和公司章程中规定的分红条款能保证公司未来具备现金分红能力；

④大益农装自身不具备农业机械的研发和生产能力，大益农装的业务不具备完整性，不具备作为申报挂牌主体的条件，因此没有将大益农装作为申报挂牌主体具有合理性，不存在规避同业竞争、董监高任职资格要求的情形。公司目前尚

无进一步资本运作计划。

(4) 公司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；公司及其重要控股子公司的股票（权）发行和转让行为合法合规，均履行了必要的内部决议、外部审批等程序，不存在擅自公开或变相公开发行证券且仍未依法规范或还原的情形，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

(二) 其他核查事项。(1) 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，是否存在利益输送问题。(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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况。(3) 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。

1、核查情况

(1) 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，是否存在利益输送问题

根据公司工商档案材料及对公司实际控制人崔向前及对辽宁富程及晟豪化工转让公司股权时的法定代表人杨林海进行访谈，公司股东入股情况如下：

序号	时间	入股情况	交易价格	入股背景	定价依据	资金来源
1	2011 年 8 月	公司设立，辽宁富程货币出资 800 万元，晟豪化工货币出资 200 万元	1 元/注册资本	辽宁富程与晟豪化工出资设立公司	按照股东约定出资，1 元/注册资本	自筹资金
2	2018 年 7 月	晟豪化工将所持有辽宁世鹏 200 万元出资额（20%股权）转让给股东辽宁富程	0 元	晟豪化工股东杨林海等人计划将晟豪化工股权对外转让，因此将晟豪化工所持的辽宁世鹏的股权转给其持股的辽宁富程	因属于同一控制下的股权转让，故转让价格为 0 元。	-

3	2020 年 3 月	辽宁富程将所持有辽宁世鹏 1,000 万元出资额（100%股权）转让给鑫兴农机	协议约定交易价格为 1 元，并由鑫兴农机承担辽宁富程债务如下：辽宁富程在沈抚农商行贷款本金 660 万元及该本金项下利息；辽宁富程在吉林银行沈阳分行贷款本金 500 万元及利息约 78 万元，本次股权转让实际支付的价款合计 1,290.31 万元。	辽宁世鹏当时有土地、厂房，但一直未实际经营，辽宁富程也有意愿对外转让辽宁世鹏的股权，崔向前、薛青、李金元、李金山共同投资的鑫兴农机当时需要厂房、土地用于扩大生产，所以双方进行协商转让了辽宁世鹏的全部股权。	根据辽宁博元房地产土地评估有限责任公司出具的《土地估价报告》，辽宁世鹏名下土地使用权（辽（2017）抚开不动产权第 0001400 号，总面积 41,839 m ² ）总地价 1,497.84 万元。根据约定，本次股权转让实际支付的价款合计 1,290.31 万元。	自筹资金
4	2022 年 12 月	鑫兴农机将持有大益有限 45%股权转让给崔向前、35%股权转让给薛青、10%股权转让给李金元、10%股权转让给李金山	6.03 元/注册资本	崔向前、薛青、李金元和李金山均为鑫兴农机的股东，作为股东拟将原鑫兴农机的业务转移到大益有限，且达到股东直接持股大益有限的目的，因此按照净资产的价格平价进行股权转让。	转让价格以大益有限截至 2022 年 10 月 31 日的账面净资产 6,027.66 万元为依据。	自筹资金
5	2023 年 8 月	有限公司整体变更股份有限公司	1.07 元/注册资本	大益有限整体变更为股份有限公司	大益有限的净资产为 31,515,586.43 元，扣除专项储备后的净资产为 29,635,412.46 元，变更后，注册资本为 29,400,000 元。	自筹资金
6	2024 年 3 月	持股平台向益合伙向公司进行增加注册资本 188.125 万元	1.60 元/股	吸引骨干员工为公司股东，公司进行股权激励	对骨干员工进行股权激励，经公司董事会、股东大会决议通过授予价格为 1.60 元/股	自筹资金

公司股东入股价格不存在明显异常，不存在股权代持未披露的情形，不存在

利益输送问题。

(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,说明股权代持核查程序是否充分有效,如对公司控股股东、实际控制人,持股的董事、监事、高级管理人员、员工,员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况

针对公司控股股东、实际控制人、持股的董事、监事、高级管理人员、员工,员工持股平台出资主体,主办券商及律师对上述主体出资前后 6 个月的银行流水进行了核查,具体情况如下:

序号	股东	与公司关系	入股情况	入股协议	决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查情况	其他核查方式
1	崔向前	控股股东、实际控制人之一	2022 年 11 月,从鑫兴农机受让股权	鑫兴农机与崔向前签订《股权转让协议》	股东会决议	崔向前股权转让价款 2,712.45 万元银行回单	根据国家税务总局抚顺市顺城区税务局于 2022 年 12 月 30 日出具的《清税证明》,鑫兴农机所有税务事项均已结清	已核查	对股东进行访谈,股东出具确认函
2	薛青	控股股东、实际控制人之一	2022 年 11 月,从鑫兴农机受让股权	鑫兴农机与薛青签订《股权转让协议》		薛青支付股权转让价款 2,109.68 万元银行回单		已核查	对股东进行访谈,股东出具确认函
3	李金山	董事、副总经理	2022 年 11 月,从鑫兴农机受让股权	鑫兴农机与李金山签订《股权转让协议》		李金山支付股权转让价款 602.77 万元现金缴款单		已核查	对股东进行访谈,股东出具确认函
4	李金元	董事	2022 年 11 月,从鑫兴农机受让股权	鑫兴农机与李金元签订《股权转让协议》		李金元支付股权转让价款 602.77 万元现金缴款单		已核查	对股东进行访谈,股东出具确认函
5	向益合伙	员工持股平台	2024 年 3 月,增资取得股权	公司与向益合伙签署《增资协议书》	股东大会决议	各合伙人向持股平台出资的银行回单及向益合伙缴款银行回单	不涉及	已核查	对合伙人进行访谈,合伙人出具确认函

如上表所示,主办券商及律师已经取得了上述主体出资前后 6 个月的银行流水,并通过查阅入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证情况以及访谈相关主体、相关主体出具确认函,上述主体所持公司股权清晰,不存在股权代持情形,上述股权代持核查程序充分有效。

(3) 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

如前所述，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

2、核查程序

主办券商、律师就补充核查事项执行了以下核查程序：

（1）查阅公司工商底档，查看相关《股权转让协议》《增资协议》及相应的决议文件；

（2）取得并查阅现有自然人股东股权转让款相关的支付凭证、银行流水；

（3）对辽宁富程及其法定代表人杨林海进行访谈，并取得确认函；

（4）对现有自然人股东进行访谈，并取得确认函；

（5）对持股平台合伙人进行访谈，并取得确认函；

（6）取得并查阅持股平台合伙人银行流水，并取得关于出资资金来源的确认函；

（7）查阅鑫兴农机工商底档及《清税证明》。

3、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）股东入股价格不存在明显异常，不存在股权代持未披露的情形，不存在利益输送问题；

（2）经核查入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水等，现有股东不存在股权代持，核查程序充分有效；

（3）公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

2. 关于房产

根据申请文件，（1）公司承租的用于产成品停车场、原材料及零部件仓库的房产存在被查封的情形。（2）公司部分办公楼、厂房（仓库）未办理权属证书。

请公司：（1）说明租赁被查封土地及房屋的原因，是否存在因权属瑕疵、合同效力、司法程序等影响公司正常使用相关土地及房产以及后续无法续租的风险，如需更换租赁房产，是否可能对公司生产经营造成重大不利影响，公司针对被查封房产采取的应对措施及有效性。（2）说明相关房产未办理产权证书的原因、是否存在违法违规的情形、是否构成重大违法违规、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施。

请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

【回复】

一、说明租赁被查封土地及房屋的原因，是否存在因权属瑕疵、合同效力、司法程序等影响公司正常使用相关土地及房产以及后续无法续租的风险，如需更换租赁房产，是否可能对公司生产经营造成重大不利影响，公司针对被查封房产采取的应对措施及有效性

（一）租赁被查封土地及房屋的原因

报告期内，公司租赁被查封土地及房屋的情况如下表所示：

出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
抚顺金星环保设备制造有限公司	沈抚示范区中兴大街沈东五路以南地块 D7E 区	26,000	2024.12.1-2025.11.30	产成品停车场
新宾满族自治县更生企业管理信息咨询处	沈抚示范区中兴大街东侧沈东六路以北地块 D9h(1)区	6,600	2025.5.1-2029.3.31	原材料及零部件仓库

公司承租的上述土地、厂房位于公司周边，因公司扩大生产规模，导致产成品及原材料规模较大，需要场地进行存放，因此公司在周边寻找合适的闲置场地进行租赁。其中位于沈抚示范区中兴大街沈东五路以南地块 D7E 区的抚顺金星环保设备制造有限公司厂区及库房单体面积较大，是公司周边较为适合用于大规模停放成品车辆的场所；位于沈抚示范区中兴大街东侧沈东六路以北地块 D9h(1)区的辽宁顺津实业有限公司厂区（公司向新宾满族自治县更生企业管理信息咨询处转租）紧邻公司生产车间，用于存放原材料及零部件，便于生产领用。因此公

司选择租赁上述场所，具有必要性和合理性。

（二）是否存在因权属瑕疵、合同效力、司法程序等影响公司正常使用相关土地及房产以及后续无法续租的风险

1、位于沈抚示范区中兴大街沈东五路以南地块 D7E 区的抚顺金星环保设备制造有限公司土地及房屋系被辽宁省沈阳市中级人民法院查封，查封期限为 2024 年 11 月 19 日至 2027 年 11 月 18 日。

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》第十四条第（二）款规定，房屋在出租前已被人民法院依法查封的，承租人请求房屋受让人继续履行原租赁合同的，人民法院不予支持。根据《最高人民法院关于人民法院民事执行中查封、扣押、冻结财产的规定》第二十四条第一款和第二款规定：“被执行人就已经查封、扣押、冻结的财产所作的移转、设定权利负担或者其他有碍执行的行为，不得对抗申请执行人。第三人未经人民法院准许占有查封、扣押、冻结的财产或者实施其他有碍执行的行为的，人民法院可以依据申请执行人的申请或者依职权解除其占有或者排除其妨害。”根据《最高人民法院关于人民法院能否在执行程序中以被执行人擅自出租查封房产为由认定该租赁合同无效或解除该租赁合同的答复》，被执行人擅自处分查封物，与第三人签订的租赁合同，并不当然无效，只是不得对抗申请执行人。第三人依据租赁合同占有查封物的，人民法院可以解除其占有，但不应当在裁定中直接宣布租赁合同无效或解除租赁合同，而仅应指出租赁合同不能对抗申请执行人。

因此，公司承租的沈抚示范区中兴大街沈东五路以南地块 D7E 区的抚顺金星环保设备制造有限公司土地及房屋所涉及的租赁合同不因标的被查封而当然无效，但由于该土地、房产目前尚处于被查封状态，公司目前对该土地及房屋的占有无法对抗已经向人民法院申请查封该套房产的申请执行人，存在无法继续占有的法律风险，该承租房产存在权利瑕疵。

2、位于沈抚示范区中兴大街东侧沈东六路以北地块 D9h(1)区的土地及房屋系被沈阳市皇姑区人民法院查封，并于 2024 年 10 月 31 日作出《执行裁定书》（（2024）辽 0105 执恢 186 号），将前述土地及房屋的使用权交付申请人沈阳鹏派装饰工程有限公司管理。

2025年3月10日，沈阳鹏派装饰工程有限公司与新宾满族自治县更生企业管理信息咨询处签订《场地管理使用合同》，约定“沈阳鹏派装饰工程有限公司将坐落在抚顺李石经济开发区沈东六路D座（原辽宁顺津实业有限公司）20亩场地租赁给新宾满族自治县更生企业管理信息咨询处，租赁期限为2025年4月1日至2030年3月31日”。2025年4月30日，沈阳鹏派装饰工程有限公司出具声明书，同意新宾满族自治县更生企业管理信息咨询处转租给公司。2025年5月2日，公司与新宾满族自治县更生企业管理信息咨询处签订《场地管理使用服务合同》，租赁期限自2025年5月1日起至2029年4月30日。

因上述两处租赁土地及房屋属于被查封状态，因此未办理房屋租赁备案手续。租赁合同中未约定以办理登记备案手续为租赁合同的生效条件。根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条的规定：“当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。”根据《商品房屋租赁管理办法》第十四条第一款规定：“房屋租赁合同订立后三十日内，房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案。”第二十三条规定：“违反本办法第十四条第一款、第十九条规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；个人逾期不改正的，处以一千元以下罚款；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款。”

综上所述，公司承租两处土地及房产中，位于沈抚示范区中兴大街沈东五路以南地块D7E区的抚顺金星环保设备制造有限公司土地及房屋存在无法继续占有的法律风险。

（三）如需更换租赁房产，是否可能对公司生产经营造成重大不利影响

如前文所述，公司租赁的抚顺金星环保设备制造有限公司土地、厂房存在权利瑕疵，存在后续无法续租风险。但因公司将该场地作为成品停放仓库，并非主要生产场所，更换较为便利，且公司目前在建的三期工程建成后将作为仓库存放成品，抚顺金星环保设备制造有限公司的土地、房产在公司三期工程建设完成后拟不再租赁。因此该情形不会对公司生产经营造成重大不利影响。

（四）公司针对被查封房产采取的应对措施及有效性

针对租赁的被查封土地、房产，公司实际控制人已出具承诺：“若公司因租赁瑕疵厂房、土地导致违法违规而遭受处罚或损失，则本人愿意承担相应的损失，避免公司发生损失。”

此外，公司目前正在建的三期工程建成后将作为仓库存放成品，在三期工程投入使用后，公司租赁的抚顺金星环保设备制造有限公司土地、厂房拟不再租赁。

综上所述，公司相关租赁合同未办理登记备案不影响合同效力，上述情况不会影响公司依据租赁合同正常使用相应土地及房产；公司控股股东、实际控制人已出具承诺承担公司因此可能遭受的损失。上述租赁土地、房产作为公司仓库或产成品停车场使用，搬迁较为便利，不会对公司生产经营产生重大影响。因此，上述事项不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不会构成本次挂牌的法律障碍，公司针对被查封房产采取的应对措施有效。

二、说明相关房产未办理产权证书的原因、是否存在违法违规的情形、是否构成重大违法违规、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

（一）说明相关房产未办理产权证书的原因、是否存在违法违规的情形、是否构成重大违法违规、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险

截至本问询回复出具日，公司已建成尚未办理产权证书的房屋建筑物如下：

序号	所属单位	建筑物位置	用途	建筑面积（m ² ）
1	大益农机	沈抚新城	办公楼、厂房（仓库）	4,380.85

上述未取得产权证书的办公楼、厂房为公司 2024 年 6 月通过公开挂牌转让方式经甘肃股权交易中心股份有限公司从兰州农村商业银行股份有限公司复兴支行购置的位于沈抚新城的土地上附属的建筑物。

新购置的土地为工业用地，公司已取得辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会规划建设和生态环境局颁发的《不动产权证书》（编号：辽（2024）沈抚不动产权第 0013652 号）。该办公楼、厂房为原所有权人沈阳智峰新型建材发展有

限公司所建，已于 2012 年 7 月 30 日取得《建设用地规划许可证》（编号：地字第 LK210411201200052 号），已于 2012 年 10 月 8 日取得《建设工程规划许可证》（编号：建字第 LK210411201200052 号），已于 2012 年 12 月 18 日取得《建筑工程施工许可证》（编号：210430201212181501），已于 2012 年 8 月 16 日、2013 年 2 月 1 日分别通过原抚顺市环境保护局经济开发区分局的环评批复（《关于对<沈阳智峰新型建材发展有限公司新型建材及装备制造一期项目环境影响报告表>的批复》（抚环开发[2012]038）、《关于对<沈阳智峰新型建材发展有限公司新型建材及装备制造二期项目环境影响报告表>的批复》（抚环开发[2013]06 号）。目前该办公楼、厂房已于 2025 年 9 月 11 日完成消防验收备案，正在按照流程办理不动产权证，预计不存在无法取得产权证书的风险，不存在违法违规的情形、不构成重大违法违规、不存在权属争议、不存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险。

（二）若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

因上述办公楼及厂房为公司购置的位于沈抚新城的土地上附属的建筑物，包括土地使用权及附属建筑物在内的整体购置价格为 1,500 万元，公司拟将该已建厂房及在该土地上新建的厂房用作仓库。若该办公楼及厂房无法办理产权证书，因非公司主要生产经营场所，故对公司资产、财务、持续经营影响较小，不会对持续经营造成重大不利影响。

针对该办公楼及厂房，公司目前已完成消防验收，正在根据当地主管部门的要求办理不动产权证书。此外，公司控股股东、实际控制人已出具《承诺函》，确认“如公司因房屋建筑物未办理权属证书而收到行政主管部门的处罚或遭受其它损失，本人自愿对公司遭受的处罚款项及遭受的其他损失进行无条件全额补偿，保证公司不会因此遭受损失。”

三、请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见

（一）核查程序

1、针对租赁被查封土地、房产，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司的租赁合同，查阅辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会规

划建设和生态环境局出具的公司所租赁土地、房产的《不动产产权情况表》，了解其被查封情况；

（2）取得公司关于租赁情况的说明，了解公司租赁上述土地、房产的原因及租赁的情况；

（3）查阅辽宁省沈阳市皇姑区人民法院《执行裁定书》；

（4）取得并查阅公司实际控制人出具的租赁相关《承诺函》。

2、针对部分不动产未办理产权证书，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司购买位于沈抚新城的土地及附属建筑物的《产权交易转让合同》《成交结果确认通知书》；

（2）查阅所涉土地的《不动产权证书》，所涉建筑物的《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》《建筑工程施工许可证》、环评批复文件及消防验收文件，了解产权证书办理进程；

（3）查阅消防验收文件；

（4）取得并查阅公司实际控制人出具的产权证书办理相关《承诺函》。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司租赁被查封土地及房屋系用于产成品停放仓库及原材料、零部件仓库，具有合理性；公司租赁的抚顺金星环保设备制造有限公司位于沈抚示范区中兴大街沈东五路以南地块 D7E 区的土地及房屋存在因存在无法继续占有的法律风险以及后续无法续租的风险，因作为仓库，可替换性较强，如需更换租赁房产，不会对公司生产经营造成重大不利影响；公司针对被查封房产已采取有效的应对措施；

2、相关房产未办理产权证书系该房产为公司购置的土地上原有的建筑物，目前正在按照流程办理手续，不存在违法违规的情形，不存在权属争议，不存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；未办理产权证书的房产不是公司主要生产经营场所，若公司上述房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的影响较小。

3. 关于营业收入

根据申请文件，（1）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司买断式经销商销售模式收入占营业收入的比例均为 100%。（2）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，信贷机构受托支付回款金额分别为 15,116.05 万元、18,203.84 万元和 42.00 万元，系公司制定购机贷款贴息补贴政策。（3）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司前五大客户占营业收入的比例分别为 23.71%、19.78% 与 33.05%，客户分散。（4）公司主要客户中关联方新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店（以下简称“大益智鑫农农机”）、林口县林口镇利丰农机商店（以下简称“利丰农机”）为个体工商户，利丰农机已注销营业执照。

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

请公司：（1）关于经销商模式。①结合产品（服务）类别、回款方式等，说明报告期内公司是否存在直销模式，是否符合行业惯例；②说明报告期内公司经销商库存情况、是否涉及多级经销商、是否已实现终端销售；是否存在经销商囤货、压货的情形；说明报告期内公司对经销商的信用额度政策、优惠政策是否存在调整，是否存在宽信用、促收入的情形；③说明公司与主要客户的销售返利模式、报告期内各期的返利金额及其占销售金额的比例；列示说明报告期各期公司主要客户的销售返利比例是否存在明显差异、关联方客户与非关联第三方客户的销售返利金额及比例是否存在明显差异，如有，说明原因及合理性；公司的平均销售返利规模及比例与同行业可比公司是否存在明显差异，如有，说明差异的原因及合理性；销售返利的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》等相关规定，是否与行业惯例一致。（2）关于购机贷款贴息补贴政策。①列示说明报告期各期公司适用购机贷款贴息补贴政策的产品销量及占销售总量的比例；说明公司的购机贷款贴息补贴政策是否针对特定经销商、特定区域的客户，如存在说明原因及合理性；②说明公司、信贷机构、经销商及终端客户在购机贷款贴息补贴政策中的权利义务关系；如终端客户未按照约定偿还贷款，公司与信贷机构、经销商、终端客户的具体安排，是否涉及公司收回相关产品的情况与潜在纠纷；③

说明报告期各期公司信贷机构受托支付回款金额与相关销售收入是否匹配, 是否存在虚构交易或调节账龄的情形; 说明公司购机贷款贴息补贴政策的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。(3) 关于客户。①说明公司客户分散程度与同行业可比公司是否存在差异及原因; ②说明报告期内公司经销商数量波动的原因及合理性, 经销商退出的具体原因; 按照合作年限区间列示报告期各期经销商数量、销售金额; 列示说明公司报告期各期经销商复购率, 结合公司经销商复购率等, 说明公司与经销商合作的稳定性; ③说明报告期各期公司向大益智鑫农农机与非关联方销售产品价格是否存在差异及原因, 说明大益智鑫农农机、利丰农机终端销售情况、是否存在为公司虚增收入等其他利益安排; ④列示说明报告期各期公司非法人客户的类别、数量及占比、销售金额及占比; 梳理公司主要客户中非法人主体的类别、主营业务、经营资质、经营场所、公司与其交易是否真实、交易规模与其经营规模是否匹配; 说明存在逆周期交易、新注册即与公司进行大额交易等异常情况的原因及合理性, 是否存在为公司虚增收入、隐匿成本及其他利益安排; ⑤说明公司与非法人客户交易是否签订合同、款项结算方式、是否开具并取得发票、应收账款回款情况; 说明公司与非法人客户资金流水与业务实质是否存在差异及原因, 是否存在资金体外循环或虚构业务的情形, 相关内控制度是否建立并有效执行。

请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充核查并发表明确意见。

请主办券商、会计师: (1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 说明对公司收入的核查程序、核查过程、走访及函证的抽样范围及方法、核查比例、核查结论等, 并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、补充披露

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

（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、报告期各期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在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中披露如下：

“

单位：万元

项目	2025 年 1 月-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
买断式经销	2,960.60	100.00%	61,617.08	100.00%	51,930.59	100.00%
合计	2,960.60	100.00%	61,617.08	100.00%	51,930.59	100.00%

报告期内，公司采取买断式经销的销售模式，公司产品主要用于各县乡等农作物种植区域，其终端客户具有区域分散性特点，故公司采用以区县为划分单位来设置经销商的买断式经销模式，以扩大产品销售区域的同时降低管理成本。同行业可比公司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。

”

2、经销模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

公司全部采用买断式经销进行销售，未采用其他销售模式，经销模式的毛利率分析已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”披露如下：

“1、按产品（服务）类别分类

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
主营业务	100.00%	8.74%	99.96%	15.66%	99.84%	14.90%
玉米收获机	69.36%	10.25%	97.28%	15.86%	96.26%	15.22%
整地机	28.35%	4.57%	2.16%	5.86%	2.89%	0.10%
配件及其他	2.29%	14.43%	0.52%	18.46%	0.70%	32.62%

其他业务	-	-	0.04%	100.00%	0.16%	100.00%
合计	100.00%	8.74%	100.00%	15.69%	100.00%	15.04%

报告期内，公司其他业务主要系废料销售，废料成本作为合理损耗分摊至产品成本中，未单独核算废料成本，故公司综合毛利率分别为 15.04%、15.69%和 8.74%。

2024 年度较 2023 年度增加，主要受公司核心产品玉米收获机销售价格增加同时受规模生产及生产效率提升导致生产成本降低的共同影响，产品毛利率增加。

2025 年 1-3 月较 2024 年度毛利率下滑主要系 1-3 月份为行业淡季，公司为拓展市场提前预定本年度销售数量，对提前购入产品的客户提供购机优惠，同时公司对 2024 年末的库存机进行降价销售，共同导致 2025 年 1-3 月毛利率下滑。

报告期内，公司主要产品毛利率变动如下：

（1）玉米收获机

单位：元/台

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售单价	122,964.07	-21.66%	156,960.40	3.72%	151,336.43
单位成本	110,354.19	-16.44%	132,068.39	2.93%	128,304.07
毛利率	10.25%	-	15.86%	-	15.22%

报告期内，公司玉米收获机的毛利率分别为 15.22%、15.86%和 10.25%。

2024 年度玉米收获机毛利率较 2023 年度增长 0.64 个百分点主要系玉米收获机销售结构大型化，2024 年度国内玉米收获机的主流机型呈现以四行机为主，五行机为辅的格局，三行机和两行机逐渐被单价高的五行机代替，公司积极顺应市场变化，2024 年度公司玉米收获机销售向四行机和五行机集中，2024 年度两种机型销售数量合计为 2,851 台，较 2023 年度增加 12.69%，合计收入为 48,468.62 万元，较 2023 年度增加 15.59%，毛利率分别为 17.16%和 17.81%。

2025 年 1-3 月玉米收获机毛利率较 2024 年度降低 5.61 个百分点，主要系一方面 2025 年 1-3 月受行业及玉米种植季节的影响，公司处于销售淡季，公司为拓展市场提前预定本年度销售数量，对提前购入产品的客户提供购机优惠；另一方面公司对 2024 年末的库存机进行降价销售。以上共同导致 2025 年 1-3 月销

售单价较 2024 年降低 21.66%。

(2) 整地机

单位：元/台

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售单价	40,742.72	0.41%	40,574.70	1.82%	39,849.73
单位成本	38,880.22	1.79%	38,196.78	-4.05%	39,807.96
毛利率	4.57%	-	5.86%	-	0.10%

报告期内，整地机的毛利率分别为 0.10%、5.86%和 4.57%。报告期内，2024 年度毛利率较 2023 年度增加 5.76 个百分点，主要系整地机生产时间集中于每年 12 月和次年 1 月，销售集中于每年一季度。2023 年 1 月受春节假期提前放假的影响，导致分摊至整地机的人工成本较高，故 2023 年单位成本较高，毛利率较低。

(3) 配件及其他

报告期内，配件及其他的毛利率分别为 32.62%、18.46%和 14.43%，受各期销售配件的规格、种类和数量影响，毛利率有所波动。

”

(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

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已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中披露如下：

“

(1) 采取经销模式的必要性

农机行业的产品主要应用于各乡镇等农作物种植区域，其终端客户具有区域分散性特点，故公司采用以区县为划分单位来设置经销商的买断式经销模式，以扩大产品销售区域的同时降低管理成本。同行业可比公司中，吉林天朗、威马农机、新研股份等均采用经销模式为主的销售模式，因此，公司采取经销模式符合

农机行业特点，具有必要性和合理性。

”

（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

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、相关退换货政策已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

“

（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、退换货政策

①公司与经销商的合作模式

报告期内，公司与经销商之间均采取买断式经销模式。该种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。除新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店及其相关方为专营公司产品的经销商外，公司其他经销商均非仅销售公司产品。

②定价机制

报告期内，公司结合成本和不同时期的市场需求确定销售价格，对产品进行统一定价。公司对下游经销商确定统一的销售指导价，允许经销商自行在销售指导价区间内确定销售价格，但不允许低于最低销售指导价。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。公司定价未包含营销、运输费用承担，补贴或返利。

③收入确认原则

报告期内，公司与经销商的合作模式均采取买断式经销，在该种合作模式下，

公司将产品运至经销商指定地点后,待经销商验收并签收后,相关产品的所有权、控制权及物权的风险和报酬转移给经销商,公司待经销商完成产品签收后确认收入。

④交易结算方式及信用政策

报告期内,公司的客户主要以银行转账方式进行货款结算。公司对经销商的销售政策一般为“订金+先款后货”,对部分客户给予一定金额的信用额度。经销商根据公司每年年初的销售优惠政策,预付一定的订金,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

报告期内,公司农机产品主要通过第三方物流供应商进行运输,销售环节相关运费主要由公司承担。

⑥退换货政策

报告期内,产品一经签收后除质量问题外无特殊情况不允许退换货,若因产品质量问题导致的退换货,由交易双方共同协商予以处理。

”

(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

报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二)产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”披露如下:

“

(2) 经销商情况

报告期内,公司经销商家数及增减变动情况如下

单位: 家

时间	期初经销商数量	本期增加	本期减少	期末经销商数量
2023 年度	128	10	7	131
2024 年度	131	20	15	136

2025 年 1-3 月	136	4	10	130
--------------	-----	---	----	-----

注：经销商数量为按同一控制下合并口径统计。

报告期内，公司的经销商数量呈现出稳定且良好的发展态势，报告期各期末分别达到 131 家、136 家和 130 家，主要分布于东北地区，为我国主要山地和丘陵地区的玉米种植区域。

”

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在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”披露如下：

“

序号	客户名称	是否关联关系	销售内容	金额（万元）	占比
1	宁安市利国农机有限公司	否	玉米收获机及配件	246.10	8.31%
2	新宾满族自治县大益智鑫农机综合商店	是	玉米收获机、整地机及配件	227.49	7.68%
3	东丰县腾达农业机械有限公司	否	玉米收获机、整地机及配件	170.68	5.77%
	梅河口市腾达农机有限责任公司	否	玉米收获机及配件		
4	尚志市新杰农机有限公司	否	玉米收获机及配件	168.30	5.68%
5	沈阳市联农农机有限公司	否	玉米收获机及配件	165.96	5.61%
合计				978.54	33.05%
2024 年度					
1	牡丹江金粒农机销售有限公司	否	玉米收获机及配件	3,629.37	5.89%
	宁安市利民农机有限公司	否	玉米收获机及配件		
2	昌图蓝盛农机有限责任公司	否	玉米收获机及配件	2,570.29	4.17%
3	沈阳市联农农机有限公司	否	玉米收获机及配件	2,043.99	3.32%
4	阜新市华盛农业机械销售有限公司	否	玉米收获机及配件	1,989.68	3.23%
5	林口县林口镇利丰农	否	玉米收获机及配件	1,948.83	3.16%

	机商店				
	合计			12,182.17	19.78%
2023 年度					
1	牡丹江市利国农机有限公司	否	玉米收获机及配件	3,631.34	6.99%
	宁安市利国农机有限公司	否	玉米收获机及配件		
2	林口县林口镇利丰农机商店	否	玉米收获机及配件	2,834.65	5.46%
3	穆棱市兴宇农机有限公司	否	玉米收获机及配件	2,349.96	4.53%
4	龙井市东方农业机械有限公司	否	玉米收获机及配件	1,895.71	3.66%
5	宾县小郭农业机械经销有限公司	否	玉米收获机及配件	1,599.22	3.08%
	合计			12,310.89	23.71%

注：1、东丰县腾达农业机械有限公司和梅河口市腾达农机有限责任公司为同一控制人控制的企业。

2、宁安市利国农机有限公司、牡丹江金粒农机销售有限公司、宁安市利民农机有限公司和牡丹江市利国农机有限公司为同一控制人控制的企业。

”

（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

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”披露了公司经销商的管理制度，补充披露“是否具有统一的进销存信息系统”，具体如下：

“

（4）经销商管理制度

报告期内，公司制定了《经销商管理制度》并严格执行，具体内容如下：

①经销商准入及流程

销售部门根据公司年度市场开拓计划针对不同销售区域开发经销商，由销售经理通过市场调研、上门拜访等渠道收集经销商信息。

针对有合作意愿的经销商，对其经营理念、资信情况、业务规模、行业经验、销售渠道、经营管理能力、售后服务能力、市场占有率及开拓情况等方面进行综合评估，并填写《经销商准入申请表》。销售经理将《经销商准入申请表》提交

销售总监及总经理审批。审批通过后，销售内勤根据签约的经销商信息建立《经销商档案》，经销商档案信息主要包括：基本信息、财务状况、信用情况、过往业务记录（近三年在公司的发货、回款情况及是否有不良信用记录）等。

经审定合格后，与经销商签订年度经销框架协议，并在合同中就经销区域、款项结算、货物运输、售后服务等条款予以具体约定。

②经销商评审

每年年终，公司将对本年度经销商进行评审，对经销商本年度配合程度、终端客户满意度、资信情况、销售回款情况、终端客户管理等方面进行测评。

③经销商退出

公司定期对经销商予以评价，评价内容包括经营状况、付款情况、服务及售后评价、客户投诉等内容。

经销商评价中，若出现以下情况，将界定为不良经销商：

- A、拖欠货款一年以上且无意归还；
- B、破产、倒闭、经营严重亏损者；
- C、有严重违反国家法律法规的行为，或不正当经营者；
- D、其他严重损坏公司形象、业务的情形者；
- E、不遵守市场管理规定，串货、跨区域经营或超低价销售的严重情况；
- F、违反销售合同的相关规定，且未能在指定的限期内采取补救措施。

经销商一旦成为不良经销商，公司立即终止与其合作，销售部门负责合同清理、货物及货款结算等工作后，财务部进行银行、账务等工作，经过销售负责人、总经理审核同意后，公司不再续签年度经销合作协议，经销商退出公司的经销体系。

如经销商无继续合作意向或经销商主动退出，经过销售负责人、总经理审核同意后，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、关于经销商模式

（一）结合产品（服务）类别、回款方式等，说明报告期内公司是否存在直销模式，是否符合行业惯例

1、产品类型

报告期内，公司的主要产品为自走式玉米收获机和整地机，均属于农业机械行业。农业机械行业终端市场分布较广、地区渠道分散、分销成本较高。为尽可能覆盖到广大农业机械终端用户，需要在全国各地，尤其是距离农村较近的各区县设置经销点，通过农机经销商及其门店等渠道覆盖广大农村地区，实现终端销售。由于区域经销商对当地市场需求、农户消费习惯往往更为了解，因而通过其渠道资源，将公司产品直接下沉到区县，更贴近农业用户的实际需求，有助于开拓并维护终端市场、节约人力和分销成本。故公司遵循行业惯例，采用以县级行政区为划分标准来设置经销商的买断式经销模式，以扩大产品销售区域的同时降低管理成本。

同行业公司中，吉林天朗、威马农机、新研股份等均采用经销模式为主的销售模式，公司采取经销模式符合行业惯例。

2、回款方式

报告期内，公司采取买断式经销模式，“订金+先款后货”的销售政策，针对长期合作且信誉良好的经销商给予一定信用额度，同时推出针对各型号产品的贴息贷款服务，终端客户可根据各型号的指定金额和期限向金融机构申请贷款于经销商处购买产品，公司承担一定期限的贷款利息。因此，公司客户的回款方式包括直接支付和通过第三方间接支付。其中，客户通过第三方间接回款的方式主要包括：通过金融机构受托支付和客户的股东、法定代表人及其近亲属等第三方个人账户代为支付货款。经核查，第三方回款均为对应经销商的采购相匹配，不存在公司直接销售给终端客户的情况。

公司与同行业可比公司吉林天朗、威马农机均存在销售合同签订主体或订单下单主体与销售回款的支付方不一致的通过第三方回款的情况，符合行业惯例，具有合理性。

综上所述，报告期内，公司均采取买断式经销模式，不存在直销模式，符合

农机行业特点，具有必要性和合理性。

（二）说明报告期内公司经销商库存情况、是否涉及多级经销商、是否已实现终端销售；是否存在经销商囤货、压货的情形；说明报告期内公司对经销商的信用额度政策、优惠政策是否存在调整，是否存在宽信用、促收入的情形

1、说明报告期内公司经销商库存情况、是否涉及多级经销商、是否已实现终端销售；是否存在经销商囤货、压货的情形

（1）公司无法实时、准确掌握经销商客户各期末库存情况

报告期内，公司对经销商采用买断式经销的销售模式，且公司未设置多级经销模式，该种模式下公司向经销商客户完成农机产品交付后，对农机产品不再具有控制权；同时公司未对经销商设置库存管理系统，因此无法实时、准确掌握经销商客户各期末库存数据和终端销售情况。

（2）各期末库存和终端销售情况

①公司经销商库存情况

根据主要经销商各期末库存情况的回函，报告期各期末经销商库存情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
经函证的经销商当期采购各类农机数量（台）	256	3,223	2,763
报告期各期末经函证的经销商农机库存数量（台）	126	114	147
经销商各期末库存数量占当期采购数量的比例	49.22%	3.54%	5.32%

报告期各期末，经函证的经销商各期末库存数量占当期采购数量的比例分别为 5.32%、3.54%和 49.22%，除 2025 年一季度为销售淡季，经销商库存占比较高外（库存数量绝对数较小），2023 年和 2024 年相关经销商采购农机的库存数量较小，占比较小，尚未销售的农机处于展销过程，不存在库存积压的情况。

②终端销售实现情况

终端客户在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，结合公司销售签收单及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情况。根据农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，报告期内公司销售的玉米收获机销量及农机购置补贴情况具体如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------

玉米收获机的销量（台）	167	3,819	3,303
申请农机购置补贴数量（台）	112	3,683	3,273
占比	67.07%	96.44%	99.09%

注：申请农机补贴的数量来源于农业农村部农机购置补贴信息公开专栏截至 2025 年 9 月 10 日公布的数据。

如上表示，报告期内，终端农户申请农机购置补贴的数量占公司销售给经销商数量的比例分别为 99.09%、96.44%和 67.07%，2023 年度和 2024 年度基本覆盖全部销售。终端农户申请农机购置补贴的数量与公司销售给经销商数量存在差异的原因主要系：A、部分经销商采购的农机尚处于展销过程中，暂未实现终端销售；B、虽然已经实现终端销售，但农户因当地政府农补资金未到位或自身原因导致未及时申请补贴，存在滞后性；C、终端客户为政府单位，其不具有农补申请资格，故未申请农机补贴。

综上所述，结合经函证的主要经销商的各期末库存情况及终端农户申请农机购置补贴的数量，公司销售给经销商的产品除少量处于展销中尚未实现销售外，基本实现终端销售，不存在经销商囤货、压货的情形。

2、说明报告期内公司对经销商的信用额度政策、优惠政策是否存在调整，是否存在宽信用、促收入的情形

（1）公司对经销商的信用额度政策

报告期内，公司采取“订金+先款后货”的销售政策，公司根据玉米收获机不同车型给予长期合作且信用状态良好的经销商每台农机 1 万-4 万元不等的授信额度，且该额度仅当年度有效，每年年末予以结清，不存在部分客户信用政策显著宽松于其他客户的情况。

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况。

（2）公司对经销商的优惠政策

公司采取“订金+先款后货”的销售政策，每年年初公司制定当年度预付款的优惠政策，不同车型根据打款的时间不同享受实际订货的优惠力度不同，报告期内，除特价机外，同一车型不同年度不同打款时间享受的优惠力度相同，不存在调整情况，不存在为促进销售而放宽信用的情况。

（三）说明公司与主要客户的销售返利模式、报告期内各期的返利金额及其占销售金额的比例；列示说明报告期各期公司主要客户的销售返利比例是否存在明显差异、关联方客户与非关联第三方客户的销售返利金额及比例是否存在明显差异，如有，说明原因及合理性；公司的平均销售返利规模及比例与同行业可比公司是否存在明显差异，如有，说明差异的原因及合理性；销售返利的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》等相关规定，是否与行业惯例一致

报告期内，公司采取买断式经销模式，每年年初公司制定当年度预付款的优惠政策，不同车型根据打款的时间不同享受实际订货的优惠力度不同，该预付款项可以作为经销商本年度购机的货款。客户实际发生采购时，销售经理核查订单和当前预收款项能否覆盖经销商本次订单金额后，下达销售订单，通知仓库发货至经销商指定地点，客户确认无误后在发货单回执上进行签收确认，即客户取得产品的控制权，达到公司收入确认时点。在整个销售过程中，公司对经销商的销售优惠政策不包含现金返利或实物返利。因此，公司与客户之间不存在销售返利的政策。

三、关于购机贷款利息补贴政策

（一）列示说明报告期各期公司适用购机贷款利息补贴政策的产品销量及占销售总量的比例；说明公司的购机贷款利息补贴政策是否针对特定经销商、特定区域的客户，如存在说明原因及合理性

1、列示说明报告期各期公司适用购机贷款利息补贴政策的产品销量及占销售总量的比例

报告期内，公司的玉米收获机产品均适用购机贷款利息补贴政策，整地机不适用购机贷款利息补贴政策。玉米收获机销售数量占销售总量的比例如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
玉米收获机销售数量（台）	167	3,819	3,303
销售总量（台）	373	4,147	3,679
占比	44.77%	92.09%	89.78%

报告期各期，公司适用购机贷款利息补贴政策的产品为玉米收获机产品，占

各期产品销售总量的比例分别为 89.78%、92.09%和 44.77%，其中每年一季度为整地机的销售旺季，故 2025 年 1-3 月玉米收获机销售数量占比较低。

2、说明公司的购机贷款利息补贴政策是否针对特定经销商、特定区域的客户；如存在，说明原因及合理性

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。公司购机贷款利息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、所有销售区域的客户进行购机贷款利息补贴，由终端购机用户与相关金融机构对接，公司替终端用户向相关金融机构支付一定期间的利息，公司购机贷款利息补贴不涉及替用户还款及为用户或经销商提供担保义务，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，不针对特定区域经销商和特定区域客户。

根据对相关贷款金融机构的访谈，农业生产商对终端用户购机贷款进行贴息为行业惯例。同行业可比公司中吉林天朗同样对所有经销商、所有销售区域为终端农户提供购机贷款利息补贴政策，对经销商、区域客户、时间不存在限制。公司在购机贷款利息补贴服务中与可比公司不存在重大差异。

（二）说明公司、信贷机构、经销商及终端客户在购机贷款利息补贴政策中的权利义务关系；如终端客户未按照约定偿还贷款，公司与信贷机构、经销商、终端客户的具体安排，是否涉及公司收回相关产品的情况与潜在纠纷

1、说明公司、信贷机构、经销商及终端客户在购机贷款利息补贴政策中的权利义务关系

公司与金融机构签订合作协议，约定不同型号设备的贴息标准、贴息支付时间、协议有效期等；金融机构与终端客户签订《融资租赁合同》《抵押合同》，约定融资租赁的产品类型、购置价格、转让价格、利率、协议执行期限、款项偿还方式、产品所有权转移、逾期违约处理等内容；金融机构与经销商签订融资租赁《框架合作协议》或《回购协议》，内容包括项目风险处置及回购条款，约定经销商为其推荐的使用购机贷款的终端客户承担连带担保责任。金融机构与公司、经销商和终端农户就购机贷款相关事项分别签订协议，不存在公司与金融机构、经销商或终端客户签订任何三方协议。

公司产品销售的直接客户主要为各地经销商，终端用户主要为农户、农业合作社、农业企业等，公司协助终端购机用户与相关金融机构对接，为终端用户提供购机贷款贴息政策，金融服务过程中不涉及为融资租赁客户承担还款担保义务，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。

2、如终端客户未按照约定偿还贷款，公司与信贷机构、经销商、终端客户的具体安排，是否涉及公司收回相关产品的情况与潜在纠纷

公司当前产品销售直接客户为各地经销商，终端用户主要为农户、农业合作社、农业企业等，根据公司与金融服务机构签署的合作协议，为全部经销商推荐的贷款购机用户支付一定期限的利息，同时金融机构向终端用户提供贷款服务，由金融机构将购机款受托支付给公司，以便于公司尽快回收资金。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。

（三）说明报告期各期公司信贷机构受托支付回款金额与相关销售收入是否匹配，是否存在虚构交易或调节账龄的情形；说明公司购机贷款利息补贴政策的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

1、说明报告期各期公司信贷机构受托支付回款金额与相关销售收入是否匹配，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

报告期内，公司采取买断式经销的销售模式，实行“订金+先款后货”的销售政策，经销商进行采购时，只要其缴纳的订金及购机款能够覆盖订单金额，公司即可进行销售。待终端农户购机时，若选择通过贷款的方式支付货款，即进行购机贷款申请，为保障农户的购机贷款专款专用、提高公司的回款效率，金融机构采取受托支付的形式，将终端农户购机贷款的款项直接转至公司账户作为对应经销商的购机款。因此，通过金融机构受托支付回款金额存在与销售订单不同期的情况。

根据公司与金融机构签订的合作协议，不同机型授予终端农户每台的贷款额度为固定金额，并非整机定价的全部金额，因此，报告期内各期公司金融机构受

托支付回款仅为经销商对应销售订单购机款的一部分，剩余款项仍需通过经销商进行支付。

报告期内，涉及到金融机构受托支付的经销商回款金额与相关销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

年度	期初应收款项	第三方回款		直接回款	回款合计	未扣除贷款贴息的 销售收入	期末应收款项
		客户股东或法定 代表人、近亲属	金融机构 受托支付				
2023 年度	459.88	5,075.58	15,076.05	28,515.55	48,667.18	45,764.91	-2,442.39
2024 年度	-2,773.56	1,308.63	18,203.84	36,483.49	55,995.96	56,099.19	-2,670.33
2025 年 1-3 月	-391.03	-	42.00	1,066.47	1,108.47	386.50	-1,113.00
合计	-	6,384.21	33,321.89	66,065.51	105,771.61	102,250.60	-

注：（1）期初应收款项+含贷款贴息的销售收入-第三方回款-直接回款=期末应收款项；（2）上述分别统计各期涉及到信贷机构受托支付的经销商的回款与收入的匹配情况，故期末应收款项与下年度期初应收款项金额不一致；（3）期初应收款项和期末应收款项系各期涉及信贷机构受托支付客户对应的应收账款和合同负债净额。

如上表所示，报告期各期公司金融机构受托支付回款金额与相关销售收入相匹配，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

2、说明公司购机贷款利息补贴政策的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

终端购机用户向第三方金融机构贷款时，公司向相关金融机构支付一定期限的利息补贴。

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。”公司向金融机构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。

同行业可比公司中与金融机构合作针对农机进行购机贷款的情况如下：

公司名称	合作模式	会计处理的一致性
吉林天朗	为了提高公司回款效率，激励终端客户采购农机，公司制定了购机贷款补贴政策，由经销商、终端购机户与相关金融机构签署信贷协议，相关金融机构直接将购机相关贷款付至公司指定账户。	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。会计处理与公司一致。
新研股份	未披露	-
汉森机械	未披露	-
威马农机	未披露	-

注：上述内容主要来源于同行业可比公司公开披露文件。

如上表所示，公司的相关合作模式与同行业可比公司吉林天朗基本一致，会计处理方式与吉林天朗一致，公司与相关金融机构的合作符合行业惯例，购机贷款利息补贴政策的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

四、关于客户

（一）说明公司客户分散程度与同行业可比公司是否存在差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司第一大客户销售占比和前五大客户销售占比如下：

公司名称	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	第一大客户销售占比	前五大客户销售占比	第一大客户销售占比	前五大客户销售占比	第一大客户销售占比	前五大客户销售占比
公司	8.31%	33.05%	5.89%	19.78%	6.99%	23.71%
吉林天朗	-	-	14.61%	35.25%	8.24%	21.00%
威马农机	-	-	10.83%	34.39%	11.82%	31.67%
新研股份	-	-	7.46%	19.68%	5.25%	17.41%
汉森机械	-	-	9.56%	33.22%	14.21%	38.25%

注：上述数据主要来源于同行业可比公司公开披露文件，2025 年一季度未披露前五大客户情况。

如上表所示，公司与同行业可比公司前五大客户营业收入占比及第一大客户营业收入占比均较低，主要系受农机行业终端客户市场分布较广、地区渠道分散的特征影响，客户分散程度较高。

（二）说明报告期内公司经销商数量波动的原因及合理性，经销商退出的具体原因；按照合作年限区间列示报告期各期经销商数量、销售金额；列示说明公司报告期各期经销商复购率，结合公司经销商复购率等，说明公司与经销商合作的稳定性

1、说明报告期内公司经销商数量波动的原因及合理性，经销商退出的具体原因

（1）经销商数量波动原因及合理性

报告期内，公司经销商数量变动情况如下：

单位：家

时间	期初经销商数量	本期增加	本期减少	期末经销商数量
2023 年度	128	10	7	131
2024 年度	131	20	15	136
2025 年 1-3 月	136	4	10	130

注：（1）经销商数量按照同一控制合并口径统计；（2）2025 年 1-3 月仅包含 1-3 月与公司发生交易的经销商和未明确暂停合作的经销商。

报告期内，公司经销商数量增减变动较小，总体较为稳定，经销商变动主要系：①部分经销商与公司配合度不高，公司主动解除合作关系，在当地继续寻求配合度更高的经销商；②伴随公司业务规模的扩大，部分经销商的资金流转能力、业务拓展辐射范围较小，然该区域仍有销售提升空间，故公司主动进行经销商更换；③经销商因为自身原因主动不与公司合作。

（2）经销商退出的具体原因

报告期内经销商退出的具体原因如下：

经销商名称	退出的原因
2023 年度	
阳高县日丰农机专业合作社	公司主动替换该区域经销商
府谷县农友农机有限公司	自身原因主动不与公司合作
达拉特旗顺丰农牧业机械有限公司	自身原因主动不与公司合作
杜尔伯特蒙古族自治县畅意农机经销处	自身原因主动不与公司合作
齐齐哈尔万达东源农机有限公司	自身原因主动不与公司合作
平凉市天农伟业农机销售有限公司	自身原因主动不与公司合作
甘肃天农伟业农机销售有限公司	自身原因主动不与公司合作

经销商名称	退出的原因
2024 年度	
隰县兵兵农机有限公司	公司主动替换该区域经销商
朔州市平鲁区农益机械经营部	自身原因主动不与公司合作
阳曲县万兴盛农机销售有限公司	公司主动替换该区域经销商
敖汉双马农机有限责任公司	公司主动替换该区域经销商
包头市鑫田农业机械有限公司	公司主动替换该区域经销商
安图县富丽达物流有限公司	自身经营状况原因主动不与公司合作
乾安县浩德农机销售有限公司	自身原因主动不与公司合作
扶余市天丰农机有限公司	公司主动替换该区域经销商
讷河市洪江农机具经销处	自身原因主动不与公司合作
富裕县顺邦农机销售有限公司	自身原因主动不与公司合作
林甸县刚子长春拖拉机经销处	自身原因主动不与公司合作
甘肃犇牛农牧机械制造有限公司	自身原因主动不与公司合作
汤阴县立诚农机有限公司	2023 年度未购机，停止合作
延安市宝塔区洛拖农机有限责任公司	自身原因主动不与公司合作
吉林省顺意商贸有限公司	自身经营状况原因主动不与公司合作
2025 年 1-3 月	
建平县富田农机有限责任公司	公司主动替换该区域经销商
赤峰市荣岭农机有限公司	自身经营状况原因主动不与公司合作
阿鲁科尔沁旗新胜农机商贸有限公司	自身经营状况原因主动不与公司合作
呼和浩特市巨通联农牧机械经销有限责任公司	公司主动替换该区域经销商
鄂托克旗李军农机有限责任公司	公司主动替换该区域经销商
灵台县大众农业机械有限责任公司	公司主动替换该区域经销商
延寿县大铭农机有限公司	自身经营状况原因主动不与公司合作
凤城市铁丰农机销售有限公司	公司主动替换该区域经销商
准格尔旗天恩农牧业有限公司	公司主动替换该区域经销商
怀来县洪欣农机销售有限公司	公司主动替换该区域经销商

报告期内，经销商退出数量较少，退出的主要原因系：①经销商自身原因不与公司继续合作；②公司为更好进行市场开拓，有针对性的对某些区域的经销商进行更换，以进一步扩大该区域的销售市场。

2、按照合作年限区间列示报告期各期经销商数量、销售金额

报告期内，按照合作年限区间列示的经销商数量和销售金额如下：

单位：家、万元

时长	2025 年 1-3 月			2024 年度			2023 年度		
	经销商数量	销售金额	占比	经销商数量	销售金额	占比	经销商数量	销售金额	占比
1 年	4	18.60	0.63%	20	3,333.64	5.41%	10	1,185.32	2.28%
2 年	17	83.10	2.81%	5	1,163.47	1.89%	21	6,841.54	13.17%
3 年	5	37.20	1.26%	19	7,968.40	12.93%	34	6,828.10	13.15%
4 年	18	127.00	4.29%	30	8,001.15	12.99%	66	37,075.63	71.39%
5 年及以上	86	2,694.70	91.02%	62	41,150.42	66.78%	-	-	-
合计	130	2,960.60	100.00%	136	61,617.08	100.00%	131	51,930.59	100.00%

注：（1）合作年限起点按照该客户与公司首次开票或者确认收入时间，合作年限为截至报告期各期末时点的年限；（2）上表中的客户数量为按客户同一控制下合并口径统计。

报告期内，公司经销商客户合作年限主要集中在 3 年及以上，销售占比分别为 84.54%、92.70%和 96.57%，占比较高，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系。

3、列示说明公司报告期各期经销商复购率，结合公司经销商复购率等，说明公司与经销商合作的稳定性

报告期内，公司经销商复购率如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度
重复购买的经销商数量（家）	34	113
当期发生销售的经销商总数（家）	34	131
复购率	100.00%	86.26%

注：上表中的客户数量为按客户同一控制下合并口径统计。

报告期内，公司经销商复购率分别为 86.26%、100.00%，公司与经销商合作较为稳定。

（三）说明报告期各期公司向大益智鑫农农机与非关联方销售产品价格是否存在差异及原因，说明大益智鑫农农机、利丰农机终端销售情况、是否存在为公司虚增收入等其他利益安排

1、说明报告期各期公司向大益智鑫农农机与非关联方销售产品价格是否存在差异及原因

报告期内，公司向全部经销商实行统一定价，采取“订金+先款后货”的销售政策，并在每年年初制定年度预付款优惠政策。不同型号产品在不同打款时间享受的优惠力度不同，导致销售单价在合理范围内有所浮动。

报告期内，公司向关联经销商销售玉米收获机及整地机的价格与非关联经销商价格差异情况如下表所示：

年份	产品型号	关联方销售数量 (台)	非关联方销售数量 (台)	全年平均单价 差异率	价格差异原因
2023 年	四行履带 580（提粮机）	1	1	-4.56%	
	自走式玉米收割机 4YZ-2F（580 割台）	2	33	-0.80%	
	自走式玉米收割机 4YZ-3F（580 割台）	10	163	0.54%	
	自走式玉米收割机 4YZ-4A（580 割台）	1	37	0.16%	
	自走式玉米收割机 4YZ-4B（550 割台）	1	66	-9.41%	销售季过后库存车会逐月降价销售，向大益智鑫农销售的 1 台为当年 11 月份销售，与当月其他经销商平均单价差异率为 1.98%
	自走式玉米收割机 4YZ-4B（580 割台）	29	301	-4.50%	
	自走式玉米收割机 4YZ-4B（580 割台带锁）	2	18	3.26%	
	自走式玉米收割机 4YZ-4BJ（550 割台）	4	23	-0.23%	
	自走式玉米收割机 4YZ-4BJ（580 割台）	10	144	-1.29%	
	自走式玉米收割机 4YZ-4BJ（580 割台带锁）	6	38	2.50%	
	自走式玉米收割机 4YZ-5D（580 割台）	1	18	-9.32%	销售季过后库存车会逐月降价销售，向大益智鑫农销售的 1 台为当年 11 月份销售，与相邻月份其他经销商销售平均单价差异率为-2.08%
	1ZG-180B 整地机（标配+前灭茬）	1	16	0.00%	
	整地机 1ZG-180A(标配)	63	122	1.03%	
	整地机 1ZG-180B(标配)	25	149	0.52%	
2024 年	自走式玉米收割机 4YZ-3F（580 割台）	1	19	0.32%	

年份	产品型号	关联方销售数量 (台)	非关联方销售数量 (台)	全年平均单价 差异率	价格差异原因
	自走式玉米收割机 4YZ-4B (580 割台)	9	8	-3.41%	
	自走式玉米收割机 4YZ-4BJ (580 割台)	1	3	-5.88%	向大益智鑫农销售的 1 台为试验机，价格较低
	自走式玉米收割机两行轮式 580	1	88	0.09%	
	自走式玉米收割机两行履带 580 新	1	29	-29.10%	向大益智鑫农销售的 1 台为试验机，价格较低
	自走式玉米收割机三行轮式 580	2	118	-1.87%	
	自走式玉米收割机四行机械 550 (提粮机)	2	19	-0.14%	
	自走式玉米收割机四行机械 580 (提粮机)	15	118	1.81%	
	自走式玉米收割机四行履带 550 (提粮机)	1	85	-9.39%	向大益智鑫农销售的 1 台为试验机，价格较低
	自走式玉米收割机四行履带 580 (提粮机)	6	174	-3.50%	
	自走式玉米收割机四行液压 550 新 (提粮机)	1	5	-1.43%	
	自走式玉米收割机四行液压 580 (提粮机)	45	329	-1.13%	
	自走式玉米收割机四行液压 580 新 (提粮机)	11	41	-5.96%	销售季过后库存车会逐月降价销售，向大益智鑫农销售中有 8 台为当年 11 月份销售，与 12 月其他经销商平均单价差异率为 5.60%
	自走式玉米收割机小两行轮式 580	4	189	0.94%	
	整地机 1ZG-180A (标配)	51	100	-0.35%	
	整地机 1ZG-180B (标配)	40	84	-0.18%	
2025 年 1-3 月	整地机 1ZG-180A (标配)	29	64	-0.21%	
	整地机 1ZG-180B (标配)	22	310	-0.08%	
	整地机 1ZG-180B (标配+前灭茬)	1	59	-0.27%	

注 1：平均销售单价差异=(关联方的平均销售单价-非关联方平均销售单价)/非关联方平均销售单价；

注 2：试验机为在农田试运行过，有一定损耗但功能正常仍可使用的玉米收获机，故价格较低。

如上表所示，公司向关联经销商和非关联经销商同款产品平均销售价格除个别试验机差异超过 5%外，其他同一时间同款产品平均销售价格差异均在 5%以内，不存在明显差异。

因此关联销售价格具有公允性，不存在关联经销商配合公司虚增业绩的可能。

2、说明大益智鑫农农机、利丰农机终端销售情况、是否存在为公司虚增收入等其他利益安排

根据农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，报告期内，新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店及其关联方、林口县林口镇利丰农机商店的两家经销商玉米收获机采购情况及终端用户农补申请数量匹配如下：

单位：台、万元

名称	2024 年度			2023 年度		
	销售数量	终端农户农补申请数量	终端销售覆盖率	销售数量	终端农户农补申请数量	终端销售覆盖率
新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店及其相关方	101	101	100.00%	67	67	100.00%
林口县林口镇利丰农机商店	115	114	99.13%	181	181	100.00%
合计	216	215	99.54%	248	248	100.00%

注：①申请农机补贴的数量来源于全国农机购置与应用补贴信息系统截至 2025 年 9 月 10 日公布的数据；②上述经销商 2025 年 1-3 月未向公司采购玉米收获机；③终端销售覆盖率=终端农户农补申请数量/销售数量。

如上表所示，报告期内，新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店及其相关方玉米收获机终端销售覆盖率达到 100.00%。林口县林口镇利丰农机商店终端销售覆盖率分别达到 100.00%、99.13%。

综上所述，新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店及其相关方和林口县林口镇利丰农机商店基本实现终端销售，不存在为公司虚增收入等其他利益安排。

（四）列示说明报告期各期公司非法人客户的类别、数量及占比、销售金额及占比；梳理公司主要客户中非法人主体的类别、主营业务、经营资质、经营场所、公司与其交易是否真实、交易规模与其经营规模是否匹配；说明存在逆周期交易、新注册即与公司进行大额交易等异常情况的原因及合理性，是否存在为公司虚增收入、隐匿成本及其他利益安排

1、列示说明报告期各期公司非法人客户的类别、数量及占比、销售金额及占比

报告期内，公司非法人主体客户主要为个体工商户和个人独资企业，其数量及占比、销售金额及占比如下：

单位：家、万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
个体工商户	4	14	15
个人独资企业	-	2	2
当期实现销售的客户总数	36	141	127
占比	11.11%	11.35%	13.39%
非法人主体客户销售金额	331.70	9,022.05	8,834.92
销售总额	2,960.60	61,617.08	51,930.59
占比	11.20%	14.64%	17.01%

注：客户数量和非法人主体销售金额按照单体口径统计。

报告期内，非法人主体客户的数量占当期实现销售的客户数量的比例分别为 13.39%、11.35%和 11.11%，非法人主体客户销售金额占各期销售总额的比重分别为 17.01%、14.64%和 11.20%，占比较小。非法人主体的数量占比呈下降趋势。

农业机械行业终端客户均分布在区县等农村地区，经销商大部分为区域当地人，依靠当地市场需求的熟知和农户消费习惯的了解，农业机械销售不需要特殊经营资质，因此农业机械行业经销商多为依法设立的个体工商户、个人独资企业，是农业机械经销商的常见形式。公司与非法人客户的交易属于行业惯例，公司的同行业可比公司吉林天朗亦存在与非法人客户进行交易的情况。

2、梳理公司主要客户中非法人主体的类别、主营业务、经营资质、经营场所、公司与其交易是否真实、交易规模与其经营规模是否匹配

报告期内，公司主要客户中非法人主体的情况列示如下：

年限	名称	类别	主营业务	经营资质	经营场所	销售额(万元)
2023 年	林口县林口镇利丰农机商店	个体工商户	农业机械销售；农林牧渔机械配件销售；润滑油销售；机动车修理和维护。	营业执照	林口县林口镇畜牧局楼下	2,834.65
2024 年						1,948.83
2023 年	新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店、新宾满族自治县大益力佳农机综合商店、沈抚示范区盛鑫农机综合商店	个体工商户	农业机械销售，农、林、牧、副、渔业专业机械的销售，农林牧渔机械配件销售，机械零件、零部件销售，农林牧副渔业专业机械的安装、维修，通用设备修理，专用设备修理。	营业执照	辽宁省抚顺市新宾满族自治县新宾镇前进街	1,342.51
2024 年						1,915.85
2025 年 1-3 月						227.49
2023 年	北票市阳光农机销售中心	个人独资企业	农机具、柴油机、农用车、拖拉机、五金交电、福田载货汽车、汽车配件及农机配件、工矿配件销售；三类汽	营业执照	北票市桥北街西段 56 号	1,176.78
2024 年						1,250.68

年限	名称	类别	主营业务	经营资质	经营场所	销售额(万元)
			车供油系统维护及油品更换。			

注：新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店、新宾满族自治县大益力佳农机综合商店、沈抚示范区盛鑫农机综合商店均受同一控制人控制。

如上表所示，报告期内公司主要客户中非法人主体主要为个体工商户和个人独资企业，其经营范围主要为农业机械和机械配件的销售，农业机械及配件销售除获取相关营业执照外不需要特殊经营资质。

公司与主要非法人主体客户均签署年度销售框架协议和销售订单，公司产品运至约定的指定地点后，签收人均在公司发货单上签字并盖章进行确认，其销售发票与销售回款与销售订单相匹配。

经了解，林口县林口镇利丰农机商店 2023 年度和 2024 年度营业规模分别约为 3,500 万元和 3,000 万元；新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店、新宾满族自治县大益力佳农机综合商店、沈抚示范区盛鑫农机综合商店 2023 年度和 2024 年度营业规模分别约为 1,700 万元和 2,000 万元，北票市阳光农机销售中心 2023 年度和 2024 年度营业规模分别约为 3,000 万元和 4,000 万元，均覆盖公司各年度的销售额。

经核查，公司主要非法人主体客户交易真实，交易规模与其经营规模相匹配。

3、说明存在逆周期交易、新注册即与公司进行大额交易等异常情况的原因及合理性，是否存在为公司虚增收入、隐匿成本及其他利益安排

（1）说明存在逆周期交易的原因及合理性

报告期内，公司主要经销商的淡旺季采购金额及占比情况如下：

单位：万元

名称	季度	2025 年 1-3 月	2024 年度		2023 年度	
		销售金额	销售金额	占比	销售金额	占比
宁安市利国农机有限公司、牡丹江金粒农机销售有限公司、宁安市利民农机有限公司	旺季	-	2,244.92	61.88%	2,622.26	72.21%
	淡季	246.10	1,382.86	38.12%	1,009.09	27.79%
林口县林口镇利丰农机商店	旺季	-	1,484.78	76.29%	2,316.68	81.73%
	淡季	-	461.40	23.71%	517.97	18.27%
穆棱市兴宇农机有限公司	旺季	-	1,142.02	59.69%	1,769.88	75.32%

名称	季度	2025 年 1-3 月	2024 年度		2023 年度	
		销售金额	销售金额	占比	销售金额	占比
	淡季	-	771.28	40.31%	580.08	24.68%
龙井市东方农业机械有限公司	旺季	-	-	-	1,456.11	76.81%
	淡季	-	-	-	439.61	23.19%
宾县小郭农业机械经销有限公司	旺季	-	1,066.08	74.36%	920.25	57.54%
	淡季	-	367.50	25.64%	678.97	42.46%
昌图蓝盛农机有限责任公司	旺季		1,794.08	69.80%	1,069.96	83.33%
	淡季	140.40	776.21	30.20%	213.99	16.67%
沈阳市联农农机有限公司	旺季		1,297.37	64.10%	-	-
	淡季	165.96	726.62	35.90%	-	-
阜新市华盛农业机械销售有限公司	旺季	-	1,661.60	83.51%	1,371.80	96.76%
	淡季	-	328.08	16.49%	45.90	3.24%
吉林省禾田农机有限责任公司	旺季	-	1,482.62	88.40%	1,371.80	99.37%
	淡季	151.50	194.56	11.60%	45.90	3.32%
新宾满族自治县大益力佳农机综合商店、新宾满族自治县大益力佳农机综合商店、沈抚示范区盛鑫农机综合商店	旺季	-	938.54	50.18%	794.34	59.17%
	淡季	227.49	931.62	49.82%	548.17	40.83%
东丰县腾达农业机械有限公司、梅河口市腾达农机有限责任公司	旺季	-	1,072.36	60.56%	-	-
	淡季	170.68	698.26	39.44%	-	-
尚志市新杰农机有限公司	淡季	168.30	-	-	-	-
北票市阳光农机销售中心	旺季	-	-	-	825.61	70.16%
	淡季	-	-	-	351.17	29.84%
凤城市宏达农机销售有限公司	淡季	165.13	-	-	-	-
抚顺红利农机经销有限公司	淡季	161.81	-	-	-	-
本溪吉成农机有限公司	淡季	156.90	-	-	-	-

注：①经销商按同一控制下合并口径统计；②旺季为玉米收获机销售旺季，即每年 6-10 月，淡季为玉米收获机销售淡季，即每年 1-5 月、11-12 月。

如上表所示，2023 年度和 2024 年度，除新宾满族自治县大益力佳农机综合商店、新宾满族自治县大益力佳农机综合商店、沈抚示范区盛鑫农机综合商店因同时销售玉米收获机和整地机，而整地机的主要销售季节为每年 1-3 月，导致其淡旺季销售占比差异较小，其他主要经销商的采购均集中于玉米收获机的销售旺季，因此，公司不存在逆周期交易。

报告期内，公司玉米收获机销售淡季存在销售的原因主要系：①公司主要产品中整地机主要集中在每年的 1-3 月进行销售；②公司为拓展市场提前预定本年度销售数量，对提前采购玉米收获机的客户提供购机优惠；③公司保障次年度新产品的有利销售，降低库存加快资金回笼，公司年末对库存机进行降价销售。

综上所述，公司为去库存、加快资金回笼存在淡季销售的情况，同行业可比公司在其产品销售淡季同样存在销售的情况，具有合理性。因此，公司不存在逆周期交易。

(2) 新注册即与公司进行大额交易等异常情况的原因及合理性

报告期内，前十大客户中新注册即与公司进行大额交易的具体情况如下：

序号	公司名称	销售排名（前十大）			注册成立日期	合作期限
		2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度		
1	牡丹江金粒农机销售有限公司	1	1	1	2023-03-17	2023 年开始至今
2	新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店	2	6	8	2023-02-27	2023 年开始至今
3	沈抚示范区盛鑫农机综合商店				2023-02-27	2023 年开始至今
4	尚志市新杰农机有限公司	4	-	-	2025-01-02	2025 年开始至今

牡丹江金粒农机销售有限公司与宁安市利国农机有限公司、宁安市利民农机有限公司受同一控制人控制，分别负责牡丹江市不同区县的农机销售。宁安市利国农机有限公司成立于 1997 年，宁安市利民农机有限公司成立于 2016 年，于 2020 年与公司展开合作，牡丹江金粒农机销售有限公司成立后也一同与公司进行合作。

新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店、沈抚示范区盛鑫农机综合商店均为公司原职工监事梁立东 2023 年实际投资设立，在设立前梁立东 2020 年投资的新宾满族自治县大益力佳农机综合商店已经在新宾满族自治县经销公司产品，故新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店、沈抚示范区盛鑫农机综合商店设立后就开始经销公司产品。

尚志市新杰农机有限公司与尚志市庆田农机销售有限公司系同一控制人共同控制，尚志市庆田农机销售有限公司于 2020 年成立以来一直与公司合作，负

责尚志市不同区域的农机销售，后因其经营决策注销，设立尚志市新杰农机有限公司，设立后延续与企业合作。

综上所述，报告期内，公司主要经销商不存在逆周期交易，新注册即与公司进行大额交易的经销商系与其受同一控制人控制的其他关联企业与公司进行交易的延续，具有可追溯性，不存在异常情况，不存在为公司虚增收入、隐匿成本及其他利益安排。

（五）说明公司与非法人客户交易是否签订合同、款项结算方式、是否开具并取得发票、应收账款回款情况；说明公司与非法人客户资金流水与业务实质是否存在差异及原因，是否存在资金体外循环或虚构业务的情形，相关内控制度是否建立并有效执行

1、公司与非法人客户交易是否签订合同、款项结算方式、是否开具并取得发票、应收账款回款情况

公司与非法人主体客户同其他客户一致，签订年度销售框架协议，采取“订金+先款后货”的销售政策，客户实际发生采购时，销售经理核查订单和当前预收款项能否覆盖经销商本次订单金额后，下达销售订单，通知仓库发货至经销商指定地点，客户确认无误后在发货单回执上进行签收确认后，公司向其开具增值税发票。受公司销售政策影响，报告内与公司发生交易的非法人客户不存在应收账款。

2、说明公司与非法人客户资金流水与业务实质是否存在差异及原因，是否存在资金体外循环或虚构业务的情形，相关内控制度是否建立并有效执行

报告期内，公司与非法人客户的资金流水与收入的匹配如下：

年度	期初应收款项	第三方回款		直接回款	回款合计	未扣除贷款贴息的销售收入	期末应收款项
		客户股东或法定代表人、近亲属	终端农户金融机构受托支付				
2023 年度	-22.65	3,815.25	2,403.85	3,307.61	9,526.71	8,890.82	-658.54
2024 年度	-614.16	921.33	3,081.60	4,922.25	8,925.18	9,179.14	-360.20
2025 年 1-3 月	-314.10	-	-	773.20	773.2	331.70	-755.60
合计	/	4,736.58	5,485.45	9,003.06	19,225.09	18,401.66	/

注：（1）期初应收款项+含贷款贴息的销售收入-第三方回款-直接回款=期末应收款项；（2）上述分别统计各期非法人客户的回款与收入的匹配情况，故期末应收款项与下年度期初应收

款项金额不一致；（3）期初应收款项和期末应收款项系各期涉及非法人客户对应的应收账款和合同负债净额。

如上表所示，报告期各期公司非法人客户的回款与相关的销售收入匹配，不存在资金体外循环或虚构业务的情况。

报告期内，公司建立了销售与收款的内部控制制度，包括《经销商管理制度》《内部控制管理手册》等制度文件并严格执行，严格规定了与销售收入及回款有关的审批流程、发货、收入确认、应收款项的管理及不相容职务分离等事项，有效保障了销售收入与回款相关各环节的规范性和准确性。

五、核查情况

（一）请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充核查并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商、会计师就《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求执行了以下核查程序：

（1）访谈公司的销售负责人及财务负责人，获取并查阅公司经销商管理相关制度，了解公司的销售模式、经销商管理制度及收入相关的内部控制制度，确认收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（2）对报告期各期的经销收入和成本执行分析性程序，分析收入、毛利率、销售数量、单价的波动情况及其原因；

（3）执行细节测试，检查销售合同、销售订单、签收单、发票、银行回单等，了解收入确认内部控制执行情况、收入真实性、第三方回款情况；

（4）对公司报告期各期末前后确认的收入进行截止性测试，在公司报告期各期末前后确认的收入中抽样核查，确认该等收入是否记录于正确的会计期间；

（5）根据主要经销商名单，对报告期内主要经销商进行工商核查，了解主要经销商注册规模、经营范围、成立时间、股权结构，核查主要经销商主体资格及资信能力，交叉查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要经销商是否存在实质和潜在关联关系；

（6）获取报告期内公司经销商名单及销售明细，核查主要经销商销售及占

比，检查公司是否存在对单个主要经销商存在销售依赖的情形；检查是否存在大量个人、个体工商户等非法人实体，并与公司报告期内花名册比对核查，核查经销商是否为公司员工或前员工，检查报告期内经销商是否存在较多新增与退出的情况；

（7）执行资金流水核查，核查公司报告期内银行账户、已开立银行账户清单及企业信用报告，确认是否存在大量现金回款及第三方回款，抽取大额资金流水往来记录，并与经销商收入进行双向核对，验证销售收入真实性；

（8）通过执行实地走访程序，查看经销商生产经营场所，了解经销商经营情况、与公司合作情况、合同签署情况、退换货情况、结算方式、终端销售情况等，现场查看经销商库存，并核查经销商是否与公司存在关联关系、是否与公司关联方存在业务或资金往来、是否有其他利益安排。在走访经销商客户的同时，通过随机抽取经销商的终端农户进行实地走访，经走访的农户共计 143 户，具体情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
收入总额（万元）	2,960.60	61,617.08	51,930.59
走访金额（万元）	2,222.35	47,796.42	39,966.78
走访比例	75.06%	77.57%	76.96%

（9）执行函证程序，核查公司与主要经销商之间的往来余额、交易金额及期末库存情况，确认报告期内公司经销收入的真实性、准确性。具体情况如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
收入总额（万元）	2,960.60	61,617.08	51,930.59
发函金额（万元）	2,731.75	51,680.00	43,872.34
发函比例	92.27%	83.87%	84.48%
回函确认金额（万元）	2,651.95	48,216.88	39,521.54
替代测试确认金额（万元）	79.80	3,463.12	4,350.79
回函比例	97.08%	93.30%	90.08%
项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31
应收账款期末余额（万元）	77.75	96.27	184.60
发函金额（万元）	73.75	80.51	154.50
发函比例	94.86%	83.63%	83.69%

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
替代测试确认金额（万元）	73.75	73.75	
回函确认金额（万元）	-	6.76	154.5
回函比例	-	8.40%	100.00%
合同负债期末余额（万元）	17,378.93	3,146.68	3,534.41
发函金额（万元）	12,553.46	2,477.87	3,005.56
发函比例	72.23%	78.75%	85.04%
回函确认金额（万元）	12,030.11	2,292.12	2,931.36
回函比例	95.83%	92.50%	97.53%

主要经销商报告期各期末库存情况

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
经函证的经销商当期采购各类农机数量（台）	256	3,223	2,763
报告期各期末经函证的经销商采购农机库存数量（台）	126	114	147
经销商各期末库存数量占当期采购数量的比例	49.22%	3.54%	5.32%

（10）获取农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，核查报告期内公司销售的玉米收获机的数量与农机购置补贴公示的数量是否相匹配，核查是否实现终端销售。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司经销模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，公司的经销模式为买断式经销，经销商销售的产品已经实现终端客户销售；报告期内公司存在一定比例的第三方回款情形，主要与公司所处的行业经营特点和公司提供的购机贷款贴息政策有关，上述回款方式与客户的经营特点相符，具有必要性和商业合理性；

（2）主要经销商的主体资格及资信能力良好，对经销商的信用政策和优惠政策合理，对经销商不存在依赖；公司存在部分个人独资企业/个体工商户经销商主要是由行业的经营特点和产品的特性决定；报告期内公司与主要经销商合作稳定，中小经销商存在新增与退出的情形，金额占比较低，对公司经营情况未构成重大不利影响；除公司前监事梁立东投资设立的新宾满族自治县大益智鑫农农

机综合商店及其相关方作为公司关联经销商外，公司其他经销商与公司不存在潜在或实质关联关系，不存在经销商为公司员工或前员工的情形，公司向关联经销商销售的价格均为公司统一指导价，具有公允性；

（3）公司对经销商客户内控制度健全且有效执行。

（二）请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对公司收入的核查程序、核查过程、走访及函证的抽样范围及方法、核查比例、核查结论等，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、上述事项核查情况

（1）核查程序

主办券商、会计师就上述事项执行了以下核查程序：

①访谈公司销售负责人，了解公司主要产品、回款方式及销售模式；

②对主要经销商报告期各期末库存情况进行函证；获取截至 2025 年 9 月 10 日的农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，核查报告期内公司销售的玉米收获机的数量与农机购置补贴公示的数量是否相匹配，了解差异原因；获取报告期各期公司销售政策，核查公司对经销商的信用额度及各年度的优惠政策是否进行调整；

③访谈公司销售负责人，了解公司是否存在销售返利政策；获取经销商框架协议，检查是否存在返利条款；

④获取报告期内销售明细表，汇总适用购机贷款利息补贴政策的产品销量及占销售总量；获取经销商购机贷款补贴明细，分析比较各经销商的购机贷款利息补贴情况；

⑤获取报告期内与公司进行合作的金融机构的协议并对其进行访谈，了解公司购机贷款贴息的应用范围，公司、金融机构、经销商及终端客户在购机贷款利息补贴政策中的权利义务关系，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；

⑥获取销售明细表，将公司金融机构受托支付回款金额与相关销售收入进行匹配，核查是否存在差异；核查公司账务，查阅会计账簿中关于购机贷款利息补贴的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；

⑦获取销售明细表，列示前五大客户的销售占比并与同行业可比公司进行比较，就客户分散程度进行分析；

⑧获取各年度经销商明细表，分析报告期内经销商数量波动情况，分析不同合作年限的经销商数量及销售金额，分析经销商复购率，核查经销商是否稳定；

⑨获取销售明细表，就大益智鑫农农机的销售产品类型、单价与非关联方对应产品类型的单价进行对比，分析其销售价格是否公允；获取截至 2025 年 9 月 10 日的农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，就报告期内大益智鑫农农机和利丰农机的销售补贴情况与公司向两家客户的销售进行核对，核查是否实现终端销售；

⑩获取销售明细表，通过企查查等平台了解经销商的成立年限，走访经销商，了解其与公司的合作背景、合作年限，核查公司向经销商销售的季节性情况，判断是否存在逆周期交易及其占比，了解新注册即与公司发生交易的经销商交易情况；

⑪获取销售明细表，对非法人客户的类别、数量及占比、销售金额及占比进行分析；查阅主要客户中非法人主体客户的访谈记录及工商信息，了解公司主要客户中非法人主体的类别、主营业务、经营资质、经营场所，交易规模与其经营规模是否匹配；

⑫访谈财务经理，了解公司与非法人客户交易的流程；获取与销售收入循环相关的内部控制制度，评估是否得到有效执行；核查公司流水，就非法人客户回款与相关的收入相匹配，分析是否存在差异，是否存在资金体外循环或虚构业务的情形。

（2）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司的主要产品为玉米收获机和整地机，且均采用“订金+先款后货”的销售政策，报告期内，公司采取买断式经销模式，不存在直销模式，符合农机行业特点，具有必要性和合理性；

②报告期各期经函证的经销商库存较小，终端农户申请农机购置补贴的数量与报告期各期公司销售的产品数量差异较小，公司销售给经销商的产品除少量用

于展销尚未销售外，基本实现终端销售，不存在经销商囤货、压货的情形；报告期内，公司对经销商的信用额度政策、优惠政策不存在调整，不存在宽信用、促收入的情形；

③报告期内，公司与客户之间不存在销售返利的政策；

④公司购机贷款利息补贴政策面对所有经销商、所有销售区域的客户进行购机贷款利息补贴，对经销商、区域客户、时间不存在限制；

⑤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；

⑥报告期各期公司金融机构受托支付回款金额与相关销售收入相匹配，不存在虚构交易或调节账龄的情形，公司购机贷款利息补贴政策的会计处理符合《企业会计准则》的要求；

⑦农机行业终端客户市场分布较广、地区渠道分散，客户分散程度较高，报告期内，公司客户分散程度和同行业可比公司不存在较大差异；

⑧报告期内，伴随公司销售规模扩大，经销商数量增加，存在因为经销商自身或双方合作不畅等原因导致经销商数量存在波动；报告期内，公司经销商复购率较高，公司与经销商合作较为稳定；

⑨公司向关联经销商和非关联经销商同种产品销售平均价格除个别试验机及年底降价销售导致价格有所差异外，其他均不存在明显差异，关联销售价格具有公允性；报告期内，新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店及其相关方和林口县林口镇利丰农机商店基本实现终端销售，不存在为公司虚增收入等其他利益安排；

⑩报告期内公司主要客户中非法人主体主要为个体工商户，其经营范围主要为农业机械和机械配件的销售，农业机械及配件销售除获取相关营业执照外不需要特殊经营资质即可进行，其交易规模与其经营规模相匹配；

⑪报告期内，公司不存在逆周期交易，新注册即与公司进行大额交易的经销商系与其受同一控制人控制的其他关联企业与公司进行交易的延续，具有可追溯性，不存在异常情况，不存在为公司虚增收入、隐匿成本及其他利益安排；

⑫公司与非法人主体客户同其他客户一致，均签订年度销售框架协议，采取“订金+先款后货”的销售政策，均开具发票且回款与销售订单相匹配；公司与非法人客户资金流水与业务实质相一致，不存在资金体外循环或虚构业务的情形，相关内控制度已建立并有效执行。

2、说明对公司收入的核查程序、核查过程、走访及函证的抽样范围及方法、核查比例、核查结论等，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（1）收入的核查程序

①访谈公司的销售负责人及财务负责人，获取并查阅公司经销商管理相关制度，了解公司的销售模式、经销商管理制度及收入相关的内部控制制度，确认收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，销售模式是否符合行业特征；对销售与收款循环涉及的关键控制点进行控制测试；

②对报告期各期的经销收入和成本执行分析性程序，分析收入、毛利率、销售数量、单价的波动情况及其原因；

③执行细节测试，检查销售合同、销售订单、签收单、发票、银行回单等，了解收入确认内部控制执行情况、收入真实性、第三方回款情况；

④对公司报告期各期末前后确认的收入进行截止性测试，在公司报告期各期末前后确认的收入中抽样核查，确认该等收入是否记录于正确的会计期间；

⑤根据主要经销商名单，对报告期内主要经销商进行工商核查，了解主要经销商注册规模、经营范围、成立时间、股权结构，核查主要经销商主体资格及资信能力，交叉查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要经销商是否存在实质和潜在关联关系；

⑥获取报告期内公司经销商名单及销售明细，核查主要经销商销售及占比，检查公司是否存在对单个主要经销商存在销售依赖的情形；检查是否存在大量个人、个体工商户等非法人实体，并与公司报告期内花名册比对核查，核查经销商是否为公司员工或前员工，检查报告期内经销商是否存在较多新增与退出的情况；

⑦执行资金流水核查，核查公司报告期内银行账户、已开立银行账户清单及企业信用报告，确认是否存在第三方回款，抽取大额资金流水往来记录，并与经

销商收入进行双向核对，验证销售收入真实性；

⑧对报告期主要客户进行实地走访，通过执行实地走访程序，查看经销商生产经营场所，了解经销商经营情况、与公司合作情况、合同签署情况、退换货情况、结算方式、终端销售情况等，现场查看经销商库存，并核查经销商是否与公司存在关联关系、是否与公司关联方存在业务或资金往来、是否有其他利益安排；

⑨执行函证程序，核查公司与主要经销商之间的往来余额、交易金额及期末库存情况，确认报告期内公司经销收入的真实性、准确性；

⑩获取农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，核查报告期内公司销售的玉米收获机的数量与农机购置补贴公示的数量是否相匹配，核查是否实现终端销售。

（2）走访的范围及比例

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
收入总额（万元）	2,960.60	61,617.08	51,930.59
走访金额（万元）	2,222.35	47,796.42	39,966.78
走访比例	75.06%	77.57%	76.96%

在走访经销商客户的同时，项目组通过随机抽取经销商的终端农户进行实地走访，经走访的农户共计 143 户。

（3）函证的金额及比例

①应收账款、合同负债和营业收入的函证金额及比例

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
收入总额（万元）	2,960.60	61,617.08	51,930.59
发函金额（万元）	2,731.75	51,680.00	43,872.34
发函比例	92.27%	83.87%	84.48%
回函确认金额（万元）	2,651.95	48,216.88	39,521.54
替代测试确认金额（万元）	79.80	3,463.12	4,350.79
回函比例	97.08%	93.30%	90.08%
项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31
应收账款期末余额（万元）	77.75	96.27	184.60
发函金额（万元）	73.75	80.51	154.50

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
发函比例	94.86%	83.63%	83.69%
替代测试确认金额（万元）	73.75	73.75	
回函确认金额（万元）	-	6.76	154.50
回函比例	-	8.40%	100.00%
合同负债期末余额（万元）	17,378.93	3,146.68	3,534.41
发函金额（万元）	12,553.46	2,477.87	3,005.56
发函比例	72.23%	78.75%	85.04%
回函确认金额（万元）	12,030.11	2,292.12	2,931.36
回函比例	95.83%	92.50%	97.53%

②主要经销商报告期各期末库存情况

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
经函证的经销商当期采购各类农机数量（台）	256	3,223	2,763
报告期各期末经函证的经销商农机库存数量（台）	126	114	147
经销商各期末库存数量占当期采购数量的比例	49.22%	3.54%	5.32%

（4）营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为公司收入确认真实、完整、准确。

4. 关于经营业绩

根据申请文件，（1）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司营业收入分别为 51,930.59 万元、61,617.08 万元和 2,960.60 万元，在全国玉米收获机销量减少背景下逆势增长。（2）2023 年度、2024 年度，公司第二、三季度的合计营业收入占全年营业收入的比例分别为 71.36%、83.16%。（3）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司毛利率分别为 15.04%、15.69%和 8.74%，均低于可比公司平均毛利率。（4）2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司东北地区销售收入占营业收入的比例分别为 96.22%、96.03%和 100.00%，玉米收获机销售收入占营业收入的比例分别为 96.26%、97.28%和 69.36%。

请公司：（1）关于收入增长、季节性与毛利率。①说明公司营业收入与同业可比公司的变化趋势是否一致，营业收入逆势增长的原因及合理性；分产品型号列示说明公司玉米收获机报告期各期产品数量、销售单价等，细化说明营业收入

入增长的原因及合理性；分产品型号说明公司玉米收获机是否符合《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》第四阶段标准要求，若不符合说明对公司经营业绩的潜在影响；②结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性；③按季节列示说明报告期各期公司营业收入金额、占比情况；说明公司收入季节性特点与同行业可比公司是否存在差异及原因，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，是否存在跨期确认收入的情形；④列示说明公司报告期各期主要产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况，量化分析对毛利率的具体影响；说明公司定价机制是否包括营销及运输费用承担、补贴或返利等，公司是否存在低价竞争的情况，如存在说明是否可持续。（2）关于产品结构单一与销售区域集中。①结合产品竞争格局、区域市场竞争态势、公司行业地位与优势等，说明公司经营业绩的稳定性；②说明公司应对产品结构单一风险的具体措施及可行性；③说明公司各区域市场开拓的具体情况，应对销售区域集中风险的具体措施及可行性。（3）关于农机购置补贴政策。①列示说明公司是否存在产品未获得农业机械推广鉴定证书或鉴定证书被注销的情况，如存在说明原因及与对经营业绩的影响；②列示说明报告期各期公司产品适用政府补贴政策的具体数量及占销售总量的比例，补贴公示销量与公司当期实际销量是否存在差异，如存在说明原因及合理性；③结合既往补贴政策与现行政策，说明政府补贴政策是否存在退坡或取消的风险；如补贴政策退坡或取消，说明对公司经营业绩产生重大影响情况及公司的应对措施。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、关于收入增长、季节性与毛利率

（一）说明公司营业收入与同行业可比公司的变化趋势是否一致，营业收入逆势增长的原因及合理性；分产品型号列示说明公司玉米收获机报告期各期产品数量、销售单价等，细化说明营业收入增长的原因及合理性；分产品型号说明公司玉米收获机是否符合《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》第四阶段标准要求，若不符合说明对公司经营业绩的潜在影响

1、说明公司营业收入与同行业可比公司的变化趋势是否一致

报告期内，公司营业收入及变动趋势与同行业可比公司的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
吉林天朗	未披露	未披露	17,084.26	-36.65%	26,968.42
威马农机	17,904.33	1.03%	92,480.50	17.27%	78,864.25
新研股份	3,247.14	3.93%	66,491.75	-44.16%	119,069.15
汉森机械	未披露	未披露	27,437.12	20.29%	22,808.73
公司	2,960.60	-4.11%	61,617.08	18.65%	51,930.59

注：数据源于同行业可比公司公开披露文件；2025 年 1-3 月为与上年同期对比口径。

2023 年至 2024 年，公司营业收入同比增长 18.65%，与同行业可比公司威马农机、汉森机械变化趋势一致，均实现大幅增长，而吉林天朗、新研股份同比下滑。2025 年 1-3 月，公司处于传统销售淡季，一季度营业收入同比下降 4.11%，同行业公司威马农机、新研股份营业收入同比略有上升。

公司与同行业公司吉林天朗、新研股份营业收入变动趋势存在差异的原因在于各公司所服务的终端行业与产品结构不同，进而导致需求周期错位。公开资料显示，吉林天朗的主要产品为打捆机，受畜牧业景气度和牛羊肉价格下行影响较大，2023 年至 2024 年处于下行区间，销量承压；新研股份除农机业务外还受历史债务与资金压力、外部政策与产业周期调整、航空航天业务复苏不及预期等共同影响，对收入形成拖累。公司 2024 年营业收入实现增长，主要系区域、产品等因素共同作用，公司收入高度集中在东北主粮产区，主要产品为板式割台自走式玉米收获机，贴合当地耕地形态与作业时点，替换需求与刚性需求相对稳定。2025 年 1-3 月的阶段性回落，主要原因系第一季度为公司传统销售淡季，收入占比较低，属于公司正常经营现象。

综上，公司与同行业可比公司威马农机、汉森机械营业收入变化趋势一致，与吉林天朗、新研股份营业收入变动趋势存在差异，主要系公司在主营业务、产品细分领域、主要客户群体和生产经营情况等方面与可比公司存在差异，具备合理性。

2、营业收入逆势增长的原因及合理性

公司营业收入能够实现逆势增长主要受行业竞争市场出清、公司自身产品优势和良好的售后服务等多方面的影响。具体原因如下：

（1）行业竞争加剧，抢占对手退出的存量市场

根据农业农村部农机购置补贴公示数据显示，2023 年玉米收获机生产企业数量为 67 家，较 2022 年净减 39 家，2024 年玉米收获机生产企业为 74 家，较 2023 年增加 5 家，但依然处于较低水平，释放出较多的存量市场空间。

根据公开信息显示，东北地区主要玉米收获机的生产企业以吉林顺昆（其名下废铁品牌，销售区域主要集中于吉林地区）和大益农机为主，2022 年度至 2024 年度吉林顺昆的市场占有率分别为 4.54%、2.24%和 3.25%，销售额大幅下滑，为大益农机销售提供存量市场空间，具体对比情况如下：

年度	东北补贴公示销量 （台）	大益农机国家补贴公 示销量（台）	吉林顺昆国家补贴公示 销量（台）
2022	23,078	3,039	3,398
2023	13,800	3,216	843
2024	10,412	2,698	1,065

注：以上数据均来源于农机 360 网 2025 年 3 月披露的 2024 年玉米收行业报告年度报告的相关数据，补贴销量数据截至 2025 年 3 月 14 日。

玉米收获机行业洗牌后，部分企业（如吉林顺昆）市场收缩，其让出的市场份额被大益农机获取，从而实现了在行业企业总数减少背景下的营业收入增长。

（2）公司自身产品竞争优势明显

公司产品种类丰富、适用性强，用户选择空间较大。公司主要产品玉米收获机可实现全地形作业、全气候作业，具有收获率高、有效还田、故障率低等特点，适合山地、丘陵、坡地、平原等地形的玉米收获作业。目前公司玉米收获机产品共有 34 个型号，涵盖两行至七行玉米收获机，驱动方式包括四轮驱动式、八轮驱动式和履带式三种，功率范围涵盖 50-300 马力，可满足不同地形、不同垄距、

不同收获面积大小地块的玉米收获需求，能够极大程度满足不同区域、不同地形的用户需求，用户选择空间较大。

（3）公司售后服务体系完善

公司点对点的售后服务体系极大提升了用户体验和品牌影响力。大益农机形成了集设计、研发、生产、销售和售后服务的一体化服务体系，建立了以东北地区为核心，辐射内蒙古、西北、华北的全国九个省、直辖市和自治区的售后服务体系和服务团队，充足的售后服务人员及时、高效地处理玉米收获机的使用问题，为公司赢得了良好的口碑，得到了终端用户的广泛认可。

在农机行业整体业绩下行的大背景下，大益农机依托广泛的销售渠道与体系化的售后服务保障，搭配丰富多元的产品矩阵及贴合实际需求的高品质产品，赢得了终端用户的广泛认可与深度信赖，品牌影响力持续攀升。尤其在东北地区众多农机生产企业产能收缩、销量下滑的市场洗牌期，大益农机凭借上述核心优势，成功抓住行业出清机遇，实现了市场份额的显著扩张，在逆势中构筑起更稳固的行业地位。

综上，公司营业收入逆势增长具备合理性。

3、分产品型号列示说明公司玉米收获机报告期各期产品数量、销售单价等，细化说明营业收入增长的原因及合理性

报告期内，公司玉米收获机各产品型号的产品数量、销售单价的具体情况如下：

型号	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
二行轮式	40	7.01	293	7.20	101	7.84
二行履带	-	-	107	9.63	147	9.05
三行轮式	37	11.50	311	11.44	339	11.29
三行履带	6	16.20	154	15.17	182	11.03
四行轮式	72	14.50	1,735	15.68	1,840	15.42
四行履带	-	-	403	18.74	2	18.74
五行轮式	12	17.20	713	19.25	688	19.65
六行轮式	-	-	92	24.16	4	24.90
七行轮式	-	-	11	19.77	-	-

合计	167	12.30	3,819	15.70	3,303	15.13
----	-----	-------	-------	-------	-------	-------

由上表所示，玉米收获机销量由 2023 年的 3,303 台增加至 2024 年的 3,819 台，同比增长 15.62%；平均单价由 2023 年的 15.13 万元/台增加至 2024 年度的 15.70 万元/台，同比增长 3.76%。在销量与单价双升的共同作用下，玉米收获机收入由 2023 年的 49,986.42 万元增加至 2024 年的 59,943.18 万元，同比增长 19.92%，为公司营业收入增长的主要来源。

从产品结构看，2024 年四行履带、五行及以上机型等高价位机型销量占比由 2023 年的 21.01%提升至 2024 年的 31.81%，销量明显提升，另外由于上述机型单价较高，成为营业收入增长的关键因素。与此同时，公司主要产品四行轮式 2024 年销售 1,735 台，与 2023 年的 1,840 台相比未出现明显下降。上述结构性变化，叠加公司对三行履带、二行履带等适应丘陵山区地形机型的持续供给，使公司同时覆盖大田高效率作业与复杂地形机动作业的双重需求，客观上提升了产品组合的竞争优势。

综上，公司营业收入的增长具备合理性。

4、分产品型号说明公司玉米收获机是否符合《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》第四阶段标准要求，若不符合说明对公司经营业绩的潜在影响

根据《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》（HJ1014-2020）等相关要求，自 2022 年 12 月起，农业机械产品的排放标准由“国三”升级为“国四”。报告期内，公司各产品型号均符合“国四”标准，未发生不符合“国四”标准而对公司经营业绩产生不利影响的情形。

（二）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性

报告期内，公司采用“订金+先款后货”的销售政策，每年年初公司出具当年度预付款的优惠政策，根据打款的时间不同享受实际订货的优惠力度不同，该预付款项可以作为经销商本年度购机的货款，并签订框架协议，待实际发生采购时发送采购订单。截至 2025 年 3 月 31 日，公司预收玉米收获机购机款 17,378.93 万元；截至 2025 年 8 月 31 日，公司当年已收取订金和提车款共 46,951.04 万元，

其中尚未确认收入的金额为 2,852.05 万元。

截至 2025 年 8 月 31 日,公司未经审计或审阅的营业收入为 48,834.89 万元、营业成本为 41,545.43 万元,毛利率 14.93%,净利润 3,786.70 万元、经营活动产生的现金流量净额 9,483.34 万元。

综上所述,公司订单充足、发展趋势良好,期后经营业绩具有稳定性、未来经营业绩增长具有可持续性。

(三) 按季节列示说明报告期各期公司营业收入金额、占比情况;说明公司收入季节性特点与同行业可比公司是否存在差异及原因,是否存在集中于 12 月份确认收入的情形,是否存在跨期确认收入的情形

1、按季节列示说明报告期各期公司营业收入金额、占比情况

报告期各期,公司按季度列示营业收入的具体情况如下:

单位: 万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	2,960.60	100.00%	3,087.46	5.01%	4,091.13	7.88%
二季度	-	-	19,184.61	31.14%	12,220.80	23.53%
三季度	-	-	32,058.84	52.03%	24,835.20	47.82%
四季度	-	-	7,286.17	11.82%	10,783.46	20.77%
其中: 12 月份收入	-	-	1,394.22	2.26%	2,402.05	4.63%
合计	2,960.60	100.00%	61,617.08	100.00%	51,930.59	100.00%

公司收入呈现明显的季节性,主要原因在于公司产品结构以玉米收获机为主,销售区域深度覆盖东北等主产区,与玉米的播种、生产和收获季节性周期息息相关,公司产品主要销售区域东北地区的玉米播种季集中于 4-5 月份,玉米收获季集中于 9-10 月份。农户对玉米收获机的需求主要集中在玉米播种结束后、收获季来临之前,因此玉米收获机的销售旺季主要集中在二、三季度,与公司所处行业及地区特点相匹配。

2、说明公司收入季节性特点与同行业可比公司是否存在差异及原因

2023 年度和 2024 年度,公司与同行业可比公司的季度收入占比情况对比如下:

公司	期间	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
吉林天朗	2023 年度	6.79%	33.31%	36.74%	23.16%
	2024 年度	5.06%	未披露	未披露	未披露
威马农机	2023 年度	21.82%	27.94%	26.51%	23.73%
	2024 年度	19.16%	27.88%	29.28%	23.68%
新研股份	2023 年度	5.16%	23.13%	42.03%	29.67%
	2024 年度	4.70%	11.10%	53.71%	30.50%
汉森机械	2023 年度	未披露	未披露	未披露	未披露
	2024 年度	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	2023 年度	11.26%	28.13%	35.09%	25.52%
	2024 年度	9.64%	19.49%	41.49%	27.09%
公司	2023 年度	7.88%	23.53%	47.82%	20.77%
	2024 年度	5.01%	31.14%	52.03%	11.82%

注：数据源于同行业可比公司定期报告或公开披露文件，汉森机械未披露季度收入数据。

报告期内，吉林天朗与公司总体一致，第二、三季度占比较高，其核心产品为打捆机，销售旺季通常在每年 6-10 月，早于秋收窗口，因此对应二、三季度收入占比较高；威马农机各季度收入较为均衡，与公司存在差异，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，通过多品类与柔性化生产平滑销售节奏，能够分摊作业季；新研股份收入在下半年集中度高于公司，主要系其产品结构与公司存在差异，除农牧机械外，还包含航空航天飞行器零部件等非农机业务，由此形成与公司不同的收入季度分布。

综上，公司收入季节性特点与其他同行业公司存在差异主要系细分产品结构、区域布局及作业季节不同所致，与公司产品实际情况相符，具有合理性。

3、是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，是否存在跨期确认收入的情形

公司 2023 年 12 月确认收入 2,402.05 万元，占全年 4.63%，2024 年 12 月确认收入 1,394.22 万元，占全年 2.26%，销售占比均较低，公司不存在 12 月份集中确认收入的情形。

公司主要产品为玉米收获机、整地机及配件，主要通过经销商将产品销售给终端用户，属于在某一时点履行履约义务。确认收入实现的具体判断依据为：公司将农机整机及配件交付给经销商，经销商在公司发货单上签字确认并取得商品

控制权时确认收入。公司严格执行上述收入确认的会计政策，不存在第四季度突击确认收入或跨期确认收入的情形。

综上所述，公司营业收入存在明确季节性，与公司产品对应作物的农时相匹配；公司收入季节性特征与部分同行业可比公司存在差异，主要系细分产品结构、区域布局及作业季节不同所致，具有合理性；公司 12 月收入占比较低，公司营业收入严格按照公司会计政策确认，不存在年末集中确认或跨期确认情形。

（四）列示说明公司报告期各期主要产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况，量化分析对毛利率的具体影响；说明公司定价机制是否包括营销及运输费用承担、补贴或返利等，公司是否存在低价竞争的情况，如存在说明是否可持续

1、列示说明公司报告期各期主要产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况，量化分析对毛利率的具体影响

（1）玉米收获机

单位：元、%

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度
	金额	毛利率影响额	金额	毛利率影响额	金额
平均销售单价	122,964.07	-23.26	156,960.40	3.04	151,336.43
平均单位成本	110,354.19	17.65	132,068.39	-2.40	128,304.07
其中：直接材料	83,599.95	19.67	107,792.11	-1.60	105,275.94
直接人工	6,373.92	-2.28	3,567.24	-0.12	3,372.21
制造费用	14,721.51	-0.95	13,555.41	0.07	13,659.23
运输装卸费	1,969.89	-0.20	1,727.08	0.04	1,787.59
售后服务费	3,688.92	1.41	5,426.55	-0.78	4,209.10
毛利率	10.25	-5.61	15.86	0.64	15.22

注：平均销售单价对毛利率影响额=（本期平均销售单价-上期平均单位成本）/本期平均销售单价-上期毛利率；

平均单位成本对毛利率影响额=本期毛利率-上期毛利率-本期平均销售单价对毛利率影响额；

平均单位直接材料对毛利率影响额=（上期平均单位直接材料-本期平均单位直接材料）/本期平均销售单价；

平均单位直接人工对毛利率影响额=（上期平均单位直接人工-本期平均单位直接人工）/本期平均销售单价；

平均单位制造费用对毛利率影响额=（上期平均单位制造费用-本期平均单位制造费用）/本期平均销售单价；

平均单位运输装卸费对毛利率影响额=（上期平均单位运输装卸费-本期平均单位运输装卸

费)/本期平均销售单价;
平均单位售后服务费对毛利率影响额=(上期平均单位售后服务费-本期平均单位售后服务费)/本期平均销售单价。

2024 年度玉米收获机毛利率较 2023 年度上升 0.64 个百分点,主要系机型结构向四行与五行集中,带动销售均价提升所致。2024 年国内主流机型呈“四行为主、五行为辅”的格局,公司顺应市场变化,四行与五行合计销量 2,851 台,同比增加 12.69%,对应机型毛利率分别为 17.16%和 17.81%,拉动整体销售均价由 15.13 万元/台升至 15.70 万元/台。成本方面,高行数及履带机型直接材料投入更高,带动单位材料成本上行,售后费用与收入联动,随均价上行而相应增加。上述因素综合作用导致 2024 年度毛利率较 2023 年小幅提升。

2025 年 1-3 月玉米收获机毛利率较 2024 年度下降 5.61 个百分点,主要受季节性与结构变化共同影响。收入方面,一方面一季度处于行业淡季,公司为拓展市场提前预定本年度销售数量,对提前购入产品的客户提供购机优惠,同时对 2024 年末库存机采取降价销售策略,导致当期平均销售单价较 2024 年度下降;另一方面,当期出货以二行、三行等中低配机型为主,结构性拉低单价。成本方面,一季度销售的低配机型直接材料投入较小,单位材料成本下降,对毛利率形成正向贡献;一季度生产规模较小导致规模效应较弱以及春节假期和春节福利导致单位直接人工和制造费用上升;售后费用与收入金额联动,均价下降带动单位售后费用下行。上述因素综合作用导致 2025 年 1-3 月毛利率较 2024 年下降。

(2) 整地机

单位:元、%

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度
	金额	毛利率影响额	金额	毛利率影响额	金额
平均销售单价	40,742.72	0.39	40,574.70	1.79	39,849.73
平均单位成本	38,880.22	-1.68	38,196.78	3.97	39,807.96
其中:直接材料	20,202.04	-1.39	19,634.63	0.37	19,783.21
直接人工	8,223.85	-0.57	7,992.87	1.37	8,549.84
制造费用	9,020.74	-0.43	8,846.82	2.49	9,856.84
运输装卸费	211.32	0.27	319.68	0.47	509.73
售后服务费	1,222.28	0.44	1,402.78	-0.73	1,108.34
毛利率	4.57	-1.29	5.86	5.76	0.10

2024 年度整地机毛利率较 2023 年度上升 5.76 个百分点,主要系销售单价小

幅上行与单位成本下降共同驱动。销售单价上行的主要原因是公司提高了 CP-32 型号整地机的售价。成本方面，2023 年单位直接人工和单位制造费用较高，主要系 2023 年 1 月受春节假期提前放假的影响，导致分摊至整地机的生产人员薪酬和生产管理人员薪酬较高，使得单位直接人工和单位制造费用上升。销售单价上涨叠加人工成本回落，导致 2024 年度毛利率较 2023 年度提升。

2025 年 1-3 月整地机毛利率较 2024 年度下降 1.29 个百分点，主要受结构变化影响，高价型号 CP-490MQ 整地机销售数量同比提升，带来更高的材料投入，导致直接材料有所上升。

2、说明公司定价机制是否包括营销及运输费用承担、补贴或返利等，公司是否存在低价竞争的情况，如存在说明是否可持续

（1）说明公司定价机制是否包括营销及运输费用承担、补贴或返利等

公司结合成本和不同时期的市场需求确定销售价格，对产品进行统一定价。运输方面，主要通过第三方物流供应商进行运输，销售环节相关运费主要由公司承担，不因运费而改变统一定价原则；补贴方面，公司定价未将任何政府补贴因素纳入考量，终端购机补贴由用户自行向当地主管部门申请，与公司报价无关；公司亦不存在营销或客户返利、返点等价格性让利安排。公司不存在因客户距离或区域补贴差异而形成的价格歧视，同一产品在同一时期执行统一价格。

综上，公司定价机制不包括营销及运输费用承担、补贴或返利等。

（2）公司是否存在低价竞争的情况，如存在说明是否可持续

根据农机 360 网，2024 年度玉米收获机年报披露的与大益农机相关的玉米收获机畅销产品销售统计，公司与其他同行业公司类似产品的价格对比如下：

序号	产品类型	产品型号	平均销售单价（万元）
1	摘穗剥皮型 4 行	潍柴雷沃 4YZ-4EP3	28
2	摘穗剥皮型 4 行	潍柴雷沃 4YZ-4ER3	26
3	摘穗剥皮型 4 行	潍柴雷沃 4YZ-4EP	24
4	摘穗剥皮型 4 行	潍柴雷沃 4YZ-4ER1	23
5	摘穗剥皮型 4 行	河北英虎 4YZ-4YG2	25
6	摘穗剥皮型 4 行	河北英虎 4YZ-4YB2	27
7	摘穗剥皮型 4 行	河北英虎 4YZ-4F(G4)	23

序号	产品类型	产品型号	平均销售单价（万元）
8	摘穗剥皮型 4 行	河北英虎 4YZ-4A1(G4)	23
9	摘穗剥皮型 4 行	山东金大丰 4YZP-4KA	19
10	摘穗剥皮型 4 行	山东悍沃 4YZ-4A1	23
11	摘穗剥皮型 4 行	徐州徐工 4YZ-4	28
12	摘穗剥皮型 4 行	辽拓大益 4YZ-4B(G4)	19
13	摘穗剥皮型 5 行	石家庄天人 4YZ-5F1(G4)	27
14	摘穗剥皮型 5 行	九方泰禾 4YZ-5G(G4)	33
15	摘穗剥皮型 5 行	辽拓大益 4YZ-5D(G4)	23

注：以上数据均来源于农机 360 网 2025 年 3 月披露的 2024 年玉米收行业报告年度报告的相关数据。

如上表所示，公司摘穗剥皮型 4 行机和 5 行机的销售价格低于其他公司同类产品的零售单价，主要原因系：①公司通过自主研发，对玉米收获机的整体结构进行优化升级，包括行走系统、动力传递系统、割台摘穗结构等，使得公司玉米收获机底盘结构重心稳、布局紧凑、结构简化，在加强操作灵活性、提高工作效率的前提下，减轻整车重量，故整车钢材用料减少，单车原材料成本较低。同时，公司的销售定价以成本为基础结合市场情况进行定价，导致公司主要车型零售价低于其他公司同类产品价格；②公司采取计件计薪的方式进行生产人员薪资计算，能够在极大程度提高生产效率，降低单位生产人工成本。

综上所述，公司在保障产品质量、性能的前提下，合理地降低生产成本，导致产品零售价低于其他公司同类产品的零售价，定价合理，符合公司生产实际情况，不存在低价竞争情形。

二、关于产品结构单一与销售区域集中

（一）结合产品竞争格局、区域市场竞争态势、公司行业地位与优势等，说明公司经营业绩的稳定性

1、产品竞争格局

经过多年发展，国内玉米收获机市场仍较为分散，但已经形成了以潍柴雷沃、河北英虎、辽拓大益、九方泰禾、石家庄天人、金大丰和中联重科等品牌为主的竞争格局，行业品牌集中度持续提升。根据农机购置补贴公示数据显示，2024 年玉米收获机销量排名前五的企业包括英虎机械、潍柴雷沃、辽拓大益、金大丰

和中联重科，英虎机械、潍柴雷沃、辽拓大益、金大丰和中联重科的市场占有率分别为 17.08%、16.22%、8.23%、5.78%和 3.94%，销量前十的企业合计市场占有率达到 69.50%。

从销售机型行数来看，国内玉米收获机市场呈现以四行机为主、五行机为辅的格局。根据全国农机购置补贴公示数据，2024 年四行机销量占比 50.33%，仍是市场主力机型；五行机销量占比 18.18%；二行机和三行机销量占比分别为 11.56% 和 11.49%；六行机销量占比 5.71%；七行至十二行机型市场占比 2.73%。整体来看，二行机和三行机的传统市场地位已被五行机逐步取代，四行机和五行机共同构成了市场主体。

从作业方式与收获类型来看，目前市场上的玉米收获机主要分为自走轮式和自走履带式两类。按照收获类型可以分为摘穗剥皮型、茎穗兼收型和籽粒收获型。2024 年全国玉米收获机自走轮式摘穗剥皮型产品补贴销量占总补贴销量的 74.51%，占据绝对主导地位。该类型中四行机占比 41.44%，五行机占比 11.27%，六行及以上机型的市场份额相对较低。茎穗兼收型玉米收市场份额为 8.61%，主要以四行机为主。自走履带式摘穗剥皮型玉米收获机市场份额为 7.44%，其中二行机占比 4.14%。籽粒收获型玉米收获机占比 9.45%，主要集中在五行机，占比 6.03%。

结合产品竞争格局来看，大益农机在销量排名中位居前列。公司主销机型以四行机为核心，与行业整体需求保持高度一致。同时，公司自走式玉米收获机产品线较为完善，涵盖二行至七行机型，驱动方式包括轮式和履带式，功率范围覆盖 50-300 马力，能够满足不同地区、不同地块和不同用户群体的需求。丰富的产品结构和较强的市场适应性，使公司在行业集中度提升和竞争加剧的背景下，依然能够保持稳定的市场份额和较好的业绩持续性。

2、区域市场竞争态势

我国的玉米种植区域主要集中于东北地区、华北地区和西北地区，东北地区需求量大、政策支持力度强，是玉米收获机的核心市场。根据农机购置补贴公示数据，2023 年、2024 年东北地区补贴销量占全国补贴销量的比例分别为 36.64%、31.77%，截至 2025 年 6 月 18 日，东北地区玉米收获机补贴销量占全国总销量的 65.07%，占据主要地位。

公司长期深耕东北市场，依托本地化研发和完善的服务体系，已建立稳固的市场地位。在玉米收获机行业集中度持续提升的背景下，辽拓大益作为近年来快速成长的市场参与者，已在东北区域形成显著竞争优势。根据全国农机购置补贴公示数据统计，2024 年度公司在东北地区补贴销量均位列第一，其中，辽宁省占当地市场份额 28.34%；黑龙江省占当地市场份额 22.70%；吉林省占当地市场份额 16.20%，均稳居首位。

公司在东北地区不仅确立了品牌优势，同时通过完善的经销网络和售后服务体系形成了竞争壁垒。公司在东北市场的响应速度、服务深度和产品适配性更符合本地农户需求，因而能够实现持续的市场份额提升。

东北市场作为玉米主产区，需求具有较强刚性，即使在行业整体波动背景下，当地市场受影响程度相对有限。叠加国家农机购置补贴等政策支持，公司在核心区域的稳固市场地位，有助于抵御全国性竞争加剧或宏观波动带来的不利影响。因此，从区域市场竞争态势角度看，公司已在东北主产区确立领先地位，形成稳定的客户群体和渠道优势，为公司业绩的稳定性提供了坚实支撑。

3、公司行业地位

（1）技术水平及产业化能力行业领先

公司研发和生产团队拥有多年的玉米收获机及整地机的研发、生产经验，针对农户实际操作中的需求和痛点，自主研发并掌握了整地机整机、玉米收获机整机及割台、底盘、传动系统、风机等主要部件的技术，针对适合平原、山地及丘陵地区推出的玉米收获机产品的生产效率、收获损失率、行走稳定性、故障率等指标均达到同行业领先水平。

公司经过多年的建设，目前已具备年产 8,000 台玉米收获机的生产能力，是辽宁省内最大的玉米收获机生产企业，规模化生产交付能力行业领先。

（2）在玉米收获机行业品牌影响力较强，市场占有率领先

公司的主要产品玉米收获机在平原、山地和丘陵地区的性能优异，可适应不同气候及玉米种类，在我国玉米主产区东北地区具有较强的品牌影响力。

在东北地区，公司作为近年来快速成长的市场参与者，已在东北区域市场确立了显著的竞争优势。根据全国农机购置补贴公示数据统计，2024 年度公司在

东北地区补贴销量均位列第一，其中，辽宁省占当地市场份额 28.34%；黑龙江省占当地市场份额 22.70%；吉林省占当地市场份额 16.20%，均稳居首位。公司不仅已成为东北地区玉米收获机械市场的领导品牌，更在该区域建立了坚实的市场基础。

在全国市场而言，根据农机补贴网公示数据测算，公司玉米收获机产品市场占有率呈现持续快速增长的态势。2022 年市场占有率为 4.06%，2023 年实现翻倍增长至 8.54%，2024 年稳定维持在 8.23% 的高位水平。在行业排名方面，公司从 2022 年的第九位快速攀升至 2023 年的第三位，并在 2024 年成功保持这一领先地位。

4、公司优势

（1）技术研发优势

公司多年以来持续进行玉米收获机及整地机的研发和生产，针对相关农业机械的实际需求和发展趋势进行系统性、前瞻性研发。截至 2025 年 3 月 31 日，公司拥有研发人员 43 人，公司研发团队具有丰富的农业机械和自动化设计经验，此外，公司建立了以用户需求为导向的研发机制。同时，公司注重产学研一体化发展，与高校和科研机构充分合作，设有辽宁省农业机械化研究所科研基地、沈阳农业大学教学实习基地等科研站点。

公司通过自主研发掌握了多项农业机械设计技术，包括割台设计、籽粒回收、传动系统、秸秆还田系统、动力优化等相关技术。截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有 14 项发明专利和 48 项实用新型专利。

公司始终以用户需求为导向，不断加大研发投入，不断推进技术更新，确保产品及时升级改进，使公司产品在市场竞争中保持优势地位。

公司陆续被认定为高新技术企业、辽宁省“专精特新”中小企业、农业产业化省级重点龙头企业称号、省级企业技术中心，获得辽宁省农业科技贡献一等奖等多项荣誉。

（2）产品适应性强

产品性能适应力强，主要产品玉米收获机可实现全地形作业、全气候作业，具有收获率高、有效还田、故障率低等特点，适合山地、丘陵、坡地、平原等地

形的玉米收获作业。目前公司玉米收获机产品共有 34 个型号，涵盖两行至七行玉米收获机，驱动方式包括四轮驱动式、八轮驱动式和履带式三种，功率范围涵盖 50-300 马力，可满足不同地形、不同垄距、不同收获面积大小地块的玉米收获需求。

公司整地机产品可实现山地、丘陵、坡地、平原等地区的整地、播种、施肥等多种农业活动，具有功能多样、作业效率高、操作简便、经久耐用、适应性强等特点。目前公司整地机产品共有 3 个型号，可满足用户对多种农业活动的需求。

公司凭借可靠稳定的产品优势、改革创新的技术优势、用户至上的服务优势，树立了较强的品牌优势。

（3）规模化生产

公司目前已具备玉米收获机规模化生产能力，可实现年产玉米收获机 8,000 台，是辽宁省内最大的玉米收获机生产企业。规模化生产有助于降低公司的制造成本，提高生产效率，扩大销售规模，提高公司知名度和市场竞争力。

（4）销售渠道及售后服务优势

我国农业机械经销市场具有分散程度高、差异化程度大的特点，农业机械生产企业销售网络的搭建和对经销商的管理尤其重要。公司自成立以来深耕东北及内蒙古地区，建立了以东北地区为基础、覆盖全国九个省、直辖市和自治区的销售网络，截至 2025 年 3 月 31 日，共有经销商 130 家。覆盖面广阔的销售网络有助于公司更好地发掘市场潜力，差异化服务终端客户。

农业机械的使用具有较为明显的季节性特征，农机生产企业在进行售后服务的过程中往往要面对用户作业时段集中、作业环境差异较大、用户操作水平相对有限等问题。因此，完善的售后服务体系对农机企业的发展十分重要。

公司高度重视售后服务工作，农忙时期，公司选派熟练技术工人等组建专门的售后服务队伍，前往玉米收获作业现场提供售后服务和经销商驻点服务。通过对经销商的综合考察，公司评选出有能力提供售后服务的经销商，统一纳入公司的售后服务管理体系。及时、高效的售后服务，为公司赢得了良好的口碑。

（5）品牌优势

公司玉米收获机产品凭借优异的性能和适应性在东北及内蒙古地区知名度

高，品牌力强，深受广大农户的认可。根据农业农村部农机购置补贴信息公开专栏数据，2023 年及 2024 年公司玉米收获机产品市场占有率分别为 8.54%及 8.23%，排名行业第三。公司产品已经形成了较强的品牌优势。根据农业农村部农业机械化司《关于通报玉米收获机质量调查情况的函》（农机管〔2024〕12 号），公司产品满意指数位居 2023 年玉米收获机（果穗收获和穗茎兼收型）第五。

公司产品的性能优势突出，适应性广、舒适度高，获得了众多经销商和用户的好评。大部分经销商与公司已合作多年，认可公司发展理念，建立了较为稳定的合作关系，能够高效协同公司产品销售，维护公司产品形象。随着公司销售规模的增长和服务质量的提升，公司品牌影响力不断提高，客户基础持续扩大，在行业内拥有较高的品牌认可度和客户忠诚度。

综上所述，玉米收获机行业集中度持续提升，大益农机依托广泛的销售渠道与体系化的售后服务保障，搭配丰富多元的产品矩阵及贴合实际需求的高品质产品，赢得了终端用户的广泛认可与深度信赖，品牌影响力持续攀升。尤其在东北地区，大益农机凭借核心优势，成功抓住行业出清机遇，实现了市场份额的显著扩张，推动公司经营业绩显著增长，中长期来看公司业绩具有可持续发展和稳定性。

（二）说明公司应对产品结构单一风险的具体措施及可行性

1、在原有玉米收获机销售市场的基础上，积极开拓适用于其他区域的产品

公司的玉米收获机在山地、丘陵地区的性能优异，同时可适应不同气候及玉米种类，在我国玉米主产区黑龙江、吉林、辽宁地区具有较强的品牌影响力，因此公司利用当前的技术和市场优势开拓应用于华北地区和西北地区玉米收获作业的机型，报告期内已实现小批量的销售。

此外，公司还计划在保持剥皮摘穗型玉米收获机市场优势的基础上，逐步向籽粒收割机领域拓展业务，以促进产品结构的多元化发展，以保障公司业绩的持续稳定。目前公司正在研发的玉米籽粒收获机“一款搭载多种割台的履带式玉米籽粒收获机”项目，预计 2025 年度试制出样机及进行小批量实验。

2、开发新的产品领域

公司拟开发其他农作物类型的收获机，在小麦、水稻、大豆等籽粒收获机开发领域，公司正在进行可行性研究和技术论证，并购置了部分样机进行研究。

（三）说明公司各区域市场开拓的具体情况，应对销售区域集中风险的具体措施及可行性

报告期内，公司除东北地区外，其他区域市场的销售收入情况如下：

单位：万元

区域	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营收的比重	金额	占营收的比重	金额	占营收的比重
华北地区	-	-	1,492.15	2.42%	992.78	1.91%
西北地区	-	-	934.90	1.52%	906.37	1.75%
其他	-	-	17.00	0.03%	62.18	0.12%
合计	-	-	2,444.05	3.97%	1,961.33	3.78%

注：玉米收获机销售旺季为每年 6-10 月，故 2025 年 1-3 月东北区域以外地区尚未实现收入。

2023 年-2024 年东北地区以外的其他地区销售收入分别为 1,961.33 万元和 2,444.05 万元，占当期销售收入的比重分别为 3.78%和 3.97%。

公司积极进行产品升级研发和东北地区以外区域的市场开拓，截至 2025 年 9 月 5 日，公司东北地区以外的其他区域已实现销售收入 2,904.88 万元，较以前年度大幅增长，且有望进一步增加。因此，公司除东北以外的其他市场区域开拓取得一定成效，开拓措施积极有效。

三、关于农机购置补贴政策

（一）列示说明公司是否存在产品未获得农业机械推广鉴定证书或鉴定证书被注销的情况，如存在说明原因及与对经营业绩的影响

公司现有的 34 个型号的玉米收获机产品均获得了农业机械推广鉴定证书，终端农户购机均可享受政府购机补贴，具体情况如下表所示：

序号	证书编号	产品名称	原产品型号名称	更名后产品型号名称
1	T20242121070	自走式玉米收获机	4YZ-2E	
2	T20202121142	自走式玉米收获机	4YZ-2F	4YZ-2F(G4)
3	T20252121012	自走式玉米收获机	4YZ-2LA	

4	T20252121009	自走式玉米收获机	4YZ-2S	
5	T20252121011	自走式玉米收获机	4YZ-3DF	
6	T20202121141	自走式玉米收获机	4YZ-3F	4YZ-3F (G4)
7	T20222121016	自走式玉米收获机	4YZ-3H	4YZ-3H (G4)
8	T20242121069	自走式玉米收获机	4YZ-3L	
9	T20252121010	自走式玉米收获机	4YZ-3S	
10	T20222121077	自走式玉米收获机	4YZ-4A	
11	T20222121062	自走式玉米收获机	4YZ-4B	4YZ-4B (G4)
12	T20222121063	自走式玉米收获机	4YZ-4BJ	4YZ-4BJ (G4)
13	T202552010096	自走式玉米收获机	4YZ-4DF	
14	T20242121088	自走式玉米收获机	4YZ-4F	
15	T20242121090	自走式玉米收获机	4YZ-4G	
16	T20242121106	自走式玉米收获机	4YZ-4J	
17	T20232121092	自走式玉米收获机	4YZ-4L	
18	T20242121108	自走式玉米收获机	4YZ-4ZY	
19	T20222121078	自走式玉米收获机	4YZ-5A	
20	T20212121040	自走式玉米收获机	4YZ-5D	4YZ-5D (G4)
21	T202552010097	自走式玉米收获机	4YZ-5DPLUS	
22	T20222121004	自走式玉米收获机	4YZ-5E	4YZ-5E(G4)
23	T20242121089	自走式玉米收获机	4YZ-5F	
24	T20242121110	自走式玉米收获机	4YZ-5G	
25	T20242121105	自走式玉米收获机	4YZ-5J	
26	T20222121005	自走式玉米收获机	4YZ-5Y	4YZ-5Y (G4)
27	T20242121107	自走式玉米收获机	4YZ-5ZY	
28	T20232121027	自走式玉米收获机	4YZ-6A	
29	T20242121001	自走式玉米收获机	4YZ-6B	
30	T20242121109	自走式玉米收获机	4YZ-6G	
31	T202552010098	自走式玉米收获机	4YZ-6S	
32	T20242121068	自走式玉米收获机	4YZ-7A	
33	T20232121028	自走式玉米收获机	4YZL-2A	
34	T20222121041	自走式玉米收获机	4YZL-3A	4YZL-3A(G4)

报告期内，公司不存在未获取农业机械推广鉴定证书或鉴定证书被注销的情况。

（二）列示说明报告期各期公司产品适用政府补贴政策的具体数量及占销售总量的比例，补贴公示销量与公司当期实际销量是否存在差异，如存在说明原因及合理性

1、报告期各期公司产品适用政府补贴政策的具体数量及占销售总量的比例

报告期内，公司的主要产品包括玉米收获机、整地机及配件，其中仅玉米收获机适用于政府补贴政策。报告期内，获取政府补贴政策的玉米收获机数量及销售总量具体如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
适用于政府补贴政策的销售数量（台）	167	3,819	3,303
玉米收获机销售总量（台）	167	3,819	3,303
占比	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司销售的玉米收获机均适用于政府补贴政策。

2、补贴公示销量与公司当期实际销量是否存在差异，如存在说明原因及合理性

根据农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，报告期内公司销售的玉米收获机的销售及农机购置补贴公示的销售具体如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
玉米收获机的销量（台）	167	3,819	3,303
申请农机购置补贴数量（台）	112	3,683	3,273
占比	67.07%	96.44%	99.09%

注：申请农机补贴的数量来源于全国农机购置与应用补贴信息系统截至 2025 年 9 月 10 日公布的数据。

如上表示，报告期内，终端农户申请农机购置补贴的数量占公司销售给经销商数量的比例分别为 99.09%、96.44%和 67.07%，2023 年度和 2024 年度基本覆盖全部销售。终端农户申请农机购置补贴的数量与公司销售给经销商数量存在差异的原因主要系：（1）部分经销商采购的农机尚处于展销过程中，暂未实现终端销售；（2）虽然已经实现终端销售，但因当地政府农补资金未到位或农户自身原因导致未及时申请补贴，存在滞后性；（3）终端客户为政府采购单位，其不具有农补申请资格，故未申请农机补贴。

因此，补贴公示销量与公司当期实际销量存在差异具有合理性。

（三）结合既往补贴政策与现行政策，说明政府补贴政策是否存在退坡或取消的风险；如补贴政策退坡或取消，说明对公司经营业绩产生重大影响情况及公司的应对措施

1、结合既往补贴政策与现行政策，说明政府补贴政策是否存在退坡或取消的风险

（1）关于农机补贴的政策情况

农机购置补贴是国家“粮食直补、良种补贴、农机具购置补贴”强农惠农政策的重要内容之一，是贯彻落实“中央一号文件”的重要举措。自 2004 年《农业机械化管理促进法》实施以来，农机购置补贴已实施了二十多年，对改善农机产品结构、提高农业机械化水平、增强农业综合生产力、发展现代农业发挥了重要作用。

2021 年至今，国家和东北地区各省关于农机补贴的政策情况如下表所示：

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要相关内容
1	《2024-2026 年农机购置与应用补贴实施意见》	农办机〔2024〕3 号	农业农村部办公厅、财政部办公厅	2024-4-30	支持广大农民群众及农业生产经营组织购置使用先进适用的农业机械，为确保守住国家粮食安全和不发生规模性返贫底线、加快农业农村现代化提供坚实支撑。其中，提高部分重点机具补贴额，测算比例从 30%提高到 35%，履带式收获机补贴额，测算比例最高不得超过 40% 等。
2	《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》	农办计财〔2021〕8 号	农业农村部办公厅财政部办公厅	2021-3-12	充分发挥政策效益，推动农业机械化向全程全面高质高效转型升级，有效支撑粮食安全、重要农产品有效供给和农民增收，促进农业高质高效发展，助力全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化。其中，提高部分重点机具补贴额，测算比例从 30%提高到 35%。其中，玉米收获机包括自走式玉米收获机、自走式玉米籽粒联合收获机、穗茎兼收玉米收获机、玉米收获专用割台等列为补贴范围品目。
4	《2024-2026 年辽宁省农机购置与应用补贴实施方案》	辽农机〔2024〕140 号	辽宁省农业农村厅辽宁省财政厅	2024-8-16	支持广大农民群众及农业生产经营组织购置使用先进适用的农业机械，为确保守住国家粮食安全和不发生规模性返贫底线、加快农业农村现代化提供坚实支撑。其中，提高部分重点机具补贴额，测算比例从 30%提高到 35%，履带式收获机补贴额，测算比例最高不得超过 40% 等
5	《2021-2023 年辽宁省农机购置补贴实施方案》	辽农机〔2021〕146 号	辽宁省农业农村厅辽宁省财政厅	2021-6-30	促进农业高质高效发展，保障粮食安全，加快农业农村现代化，提高部分重点机具补贴额，测算比例从 30%提高到 35%。其中，玉米收获机包括自走式玉米收获机、自走式玉米籽粒联合收获机、穗茎兼收玉米收获机等列为补贴范围品目。
6	《黑龙江省 2024-2026 年农机购置与应用补贴实施方案》	黑农厅联发〔2024〕198 号	黑龙江省农业农村厅黑龙江省财政厅	2024-05-28	以保障粮食和重要农产品稳定安全供给为着力点，坚持稳中求进工作总基调，支持促进粮油等主要作物大面积单产提升农机装备推广应用，推动科技自主创新、智能绿色低碳发展，突出政策提质增效导向，坚持因地制宜，动态调整补贴机具范围，优化补贴标准，支持广大农民群众及农业生产经营组织购置使用先进适用的农业机

序号	文件名	文号	颁布单位	颁布时间	主要相关内容
					械，引领农机研产推用全链协同，推动大型大马力高端智能农机装备研发制造推广应用先导区建设，加快发展新质生产力。
6	《黑龙江省2021-2023年农业机械购置补贴实施方案》	黑农厅联发〔2021〕259号	黑龙江省农业农村厅黑龙江省财政厅	2021-10-29	以满足广大农民对机械化生产的需要为目标，以稳定实施政策、最大限度发挥政策效益为主线，落实构建新发展格局要求，破除制约要素合理流动的堵点，进一步畅通农业机械化发展各个环节，支持引导农民购置使用先进适用的农业机械，引领推动农业机械化向全程全面高质高效转型升级，加快提升农业机械化产业链现代化水平，为实施乡村振兴战略、推进农业农村现代化提供坚实支撑。
7	《吉林省2021-2023年农机购置补贴实施方案》	吉农机发〔2021〕17号	吉林省农业农村厅吉林省财政厅	2021-7-6	以满足农民群众机械化生产需要为目标，以稳定实施政策、最大限度发挥政策效益为主线，落实构建新发展格局要求，破除制约要素合理流动的堵点，进一步畅通农业机械化发展各个环节，支持引导农民购置使用先进适用的农业机械，引领推动农业机械化向全程全面高质高效转型升级，加快提升农业机械化产业链现代化水平，为我省全面实施乡村振兴战略、推进农业农村现代化提供坚实有力的技术装备支撑。
8	《吉林省2024-2026年农机购置与应用补贴实施方案》	吉农联发〔2024〕6号	吉林省农业农村厅吉林省财政厅	2024-9-3	根据全省农业生产特点、农机化发展水平和需求，实施差异化补贴。提高部分重点机具的补贴额等。
9	《内蒙古自治区2024-2026年农机购置与应用补贴实施方案》	内农牧机发〔2024〕517号	内蒙古自治区农牧厅内蒙古自治区财政厅	2024-8-7	锚定建设农牧业强区目标，以稳定实施政策、充分发挥效益为主线，以推动科技自主创新、智能绿色低碳发展为路径，坚持开拓创新支持广大农牧民群众及农牧业生产经营组织购置使用先进适用的农牧业机械，引领农牧业机械研产推用全链协同，加快发展新质生产力，推进农牧业机械化全程全面高质量发展，为确保守住国家粮食安全和不发生规模性返贫底线、加快农牧业农村牧区现代化和建设国家重要农畜产品生产基地提供坚实支撑。
10	内蒙古自治区2021-2023年农机购置补贴实施方案	内农牧机发〔2021〕283号	内蒙古自治区农牧厅内蒙古自治区财政厅	2021-7-28	以满足我区农牧民对机械化生产的需要为目标，以稳定实施政策、最大限度发挥政策效益为主线，落实构建新发展格局要求，破除制约要素合理流动的堵点，进一步畅通农牧业机械化发展各个环节，支持引导农牧民购置使用先进适用的农牧业机械，引领推动农牧业机械化向全程全面高质高效转型升级，加快提升农牧业机械化产业链现代化水平，为实施乡村振兴战略、推进农牧业农村牧区现代化提供坚实支撑。

根据既往的补贴政策和现行的补贴政策，中央及东北地区各省关于农机购置补贴的政策主要在《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》以及相应地方配套落实政策中体现，其中地方关于农机购置补贴的相关政策均与农业农村部的政策保持一致，其主要内容均保持着支持引导农民购置使用先进适用的农业机械，引领推动农业机械化向全程全面高质高效转型升级，加快提升农业机械化产业链现代化水平，为实施乡村振兴战略、推进农业农村现代化提供坚实支撑的方向，补贴目录和补贴比例上保持了总体稳定性和持续性。

（2）农机购置补贴取消或退坡风险分析

在农机购置补贴政策的影响下，中国农作物耕种收综合机械化水平大幅提高，2024 年全国农作物耕种收综合机械化率由 2004 年的 34.32%提高至 74%，但仍与发达国家存在一定差距。因此，在一些机械化的薄弱环节和薄弱产业，具有较大提升空间，农机购置补贴仍需继续发挥其引导和推动作用。因此，中国农机购置补贴短期内不存在取消风险。

随着中国农业机械化发展的进程持续向前推进，各种农机装备的保有量也随之增加。同时，随着农机技术的不断进步，农机产品更新换代的周期也越来越短。国家根据不同时期的农业发展状况和发展需求调整并更新补贴政策，对目前存在短板的领域和技术附加值较高的农机产品进行重点扶持，对技术逐渐落后和保有量较高的农机产品补贴力度会不断减弱。因此，随着中国农业机械化水平不断提高，未来农机购置补贴政策会相应调整，存在一定的退坡风险。

（3）玉米收获机购置补贴政策情况

从玉米收获机的既往补贴政策和现行的补贴政策来看，2024 年开始的新三年具体补贴类目中 4 行摘穗剥皮型玉米收获机、4 行茎穗兼收型玉米联合收获机、窄行距 5 行及以上摘穗剥皮型玉米收获机、窄行距 5 行茎穗兼收型玉米联合收获机，四个分档机型均增加 1,900 元补贴，5 行及以上摘穗剥皮型自走式玉米收获机补贴金额未调整；新增的两个分档：1-2 行玉米收获机、1-2 行带剥皮功能玉米收获机，即应用于丘陵山区及小规模种植者的适用机型分别增加了 1,900 元补贴和 3,100 元补贴，2-3 行不同类型的玉米收获机存在不同程度的补贴减少。因此，目前玉米收获机的补贴标准逐渐从技术成熟、保有量较高的产品向技术附加值较高的产品进行调整。

2、如补贴政策退坡或取消，说明对公司经营业绩产生重大影响情况及公司的应对措施

（1）补贴政策退坡或取消对公司经营业绩的影响情况分析

①农机购置补贴政策针对终端购机用户，并非针对农机生产企业的补助

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，其中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、农业企业和其他从事农业生产经营的组织，购机者申领后直接发放至购机者账户。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，不对公司营业收入和净利润产生直接影响。

②农机购置补贴政策为普惠性政策，对玉米收获机市场需求不存在重大影响

玉米收获机的使用具有较为明显的季节性特征，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。由于玉米的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，对产品的收获损失率、行走稳定性、故障率等质量要求较高；另一方面，玉米收获机的终端市场具有差异化、分散化的特点，对生产企业销售网络与售后服务网络的广度和深度有较高的要求。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，而农机购置补贴是国家和地方为鼓励农民购买、置换和使用农机产品、降低用户购买成本而实行的普惠性政策，是否存在补贴及补贴额度高低并非玉米收获机市场需求的决定性因素。

③农机购置补贴政策退坡或取消将加速行业洗牌

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，对行业整体形成向下压力，进而引发公司产品价格或销量的暂时下滑。然而，从长远角度看，补贴退坡或取消实为推动行业洗牌、淘汰技术滞后及产能过剩中低端产品的有力手段。

④公司产品适用性强，品牌影响力大，获得终端用户的广泛认可

公司玉米收获机种类丰富，适用性强，可实现全地形作业、全气候作业，具有收获率高、有效还田、故障率低等特点，适合山地、丘陵、坡地、平原等地形

的玉米收获作业，可满足终端用户对不同地形、不同垄距、不同收获面积大小地块的玉米收获需求。

此外，公司形成了集设计、研发、生产、销售和售后服务的一体化服务体系，建立了以东北地区为核心，辐射内蒙古、西北、华北的全国九个省、直辖市和自治区的售后服务体系和服务团队，充足的售后服务人员及时、高效的处理玉米收获机的使用问题，为公司赢得了良好的口碑，得到了终端用户的广泛认可。

综上所述，农机购置补贴退坡风险为中国农业机械全行业所面临的政策性风险，短期内会对公司造成一定负面影响，长期不会对公司市场竞争能力带来实质性影响。玉米收获机市场需求客观存在，购机者可以通过玉米收获作业覆盖购机成本获得经济收益，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；同时，虽然农机购置补贴的取消或退坡短期将对行业产生下行压力，但公司作为玉米收获机领域的领先企业，在农机购置补贴发生退坡情况下，能够充分发挥在技术研发与集成制造、产品结构、销售规模、销售渠道与体系化的售后服务保障等方面优势，进一步拓展国内细分领域，提升产品市场占有率，巩固公司在行业的领先地位。因此，农机购置补贴政策退坡或取消对公司经营业务不存在重大影响。

公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“行业 and 产业政策风险”中对农机购置补贴退坡或取消风险进行了风险提示。

（2）公司的应对措施

针对可能存在的农机购置补贴政策退坡或取消，公司将从产品开发、市场拓展、研发创新等方面采取应对措施，具体如下：

①丰富产品品类，拓展产品线，开发高附加值产品

深耕主业，提高市场占有率。以现有玉米收获机为核心，持续改进，提高产品可靠性和适应性，提升产品品质，扩大生产规模，进一步提高市场占有率。

完善产品系列。紧跟国家政策和用户需求，形成覆盖摘穗剥皮、籽粒直收等玉米收获机全系列产品体系，并根据“深耕东北、拓展西北、布局华北”的战略布局，逐步推出适合除东北地区以外的玉米收获的机型，实现我国三大玉米种植区域销售区域全面覆盖。

适度多元化，进一步开发水稻、小麦、大豆收割机等领域，向与公司现有技术相关性强、市场潜力大、盈利前景好的其他农机细分领域延伸，逐步开发智能化、自动化程度高的新产品。

②拓展市场

公司将以现有销售渠道为支撑，充分利用营销团队丰富的市场经验和成熟的市场开发、营销体系，大力开拓潜在目标市场，扩大公司产品在终端领域的应用范围，从而满足公司新市场、新领域客户的个性化产品需求，逐步实现“深耕东北、拓展西北、布局华北”的战略布局，推动公司主营业务的持续健康发展。

③持续增加研发投入，进一步降低产品成本

在技术与研发方面，公司不断加大研发投入，在现有产品的基础上进行改造升级和新产品的研发创新。一方面，通过提高产品质量与性能，巩固并加强产品差异化竞争优势，保持产品销售价格的稳定；另一方面，通过科学合理设计，降低材料耗用量、提高生产效率，进一步降低生产成本，提高产品竞争力。

四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师就上述事项执行了以下核查程序：

1、获取第三方机构发布的相关资料、可比公司公开资料，了解公司所在行业的市场容量与份额、行业竞争格局、可比公司近年来的收入变动情况，分析行业及公司的发展趋势；获取公司的收入明细表，分产品对公司的销售单价、销售数量分析，了解公司收入增长的原因及合理性；

2、获取公司产品的《农业机械试验鉴定书》，通过全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台检查证书详情、鉴定信息和技术规格信息，核查公司所售车型是否符合“国四”排放标准；

3、获取公司 2025 年 4 月至 8 月未审计财务数据，了解公司在手订单期后确认收入情况以及公司的期后经营情况。

4、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，分析公司季度收入与同行业可比公司存在差异的合理性；

5、对公司资产负债表日前后的收入执行截止性测试，以测试收入是否被记录于恰当的会计期间；

6、获取公司的收入成本明细表，对公司的收入成本明细表进行核查，针对公司主要产品单位售价和单位成本的变动对毛利率变动的影响进行量化分析，了解相关变动原因；

7、访谈公司相关人员，了解产品定价政策和影响定价的主要因素，获取同行业相关产品的平均售价，分析其与公司的差异原因；

8、获取行业研究报告，了解当前农机及细分行业竞争格局、区域市场玉米收获机行业竞争态势；访谈销售负责人，了解公司的行业地位和竞争优势，判断公司经营业绩的稳定性；

9、访谈公司销售负责人，了解产品的销售区域分布、市场开拓情况及应对销售区域集中的措施，了解公司未来针对产品品类的发展规划及进程；

10、通过全国农业机械试验鉴定管理服务信息平台查询公司所持有的农业机械推广鉴定证书，分析公司是否存在产品未获得农业机械推广鉴定证书或鉴定证书被注销的情况；

11、获取销售明细表，分析报告期各期公司产品适用政府补贴政策的具体数量及占销售总量的比例；获取截至 2025 年 9 月 10 日的农业农村部农机购置补贴信息公开专栏的农机补贴信息，核查报告期内公司销售的玉米收获机的数量与农机购置补贴公示的数量是否相匹配，了解差异原因；

12、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，分析补贴政策对公司经营业绩的影响；针对农机购置补贴退坡或取消的风险，访谈公司管理层的应对策略。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期各期，公司与同行业可比公司威马农机、汉森机械营业收入变化趋势一致，与吉林天朗、新研股份营业收入变动趋势存在差异，主要系公司在主营业务、产品细分领域、主要客户群体和生产经营情况等方面与可比公司存在差

异，具备合理性；

2、报告期各期，公司各产品型号均符合《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》第四阶段标准要求，未对公司经营业绩产生潜在不利影响；

3、公司凭借核心优势，并成功抓住行业出清机遇，实现了市场份额的显著扩张，在逆势中构筑起更稳固的行业地位，公司营业收入逆势增长具备合理性；

4、公司订单充足、发展趋势良好，期后经营业绩具有稳定性、未来经营业绩增长具有可持续性；

5、报告期各期，公司营业收入存在明确季节性，与公司产品对应作物的农时相匹配；公司收入季节性特征与部分同行业可比公司存在差异，主要系细分产品结构、区域布局及作业季节不同所致，具有合理性；公司12月收入占比较低，公司营业收入严格按照公司会计政策确认，不存在年末集中确认或跨期确认情形；

6、报告期各期，公司主要产品毛利率变动具备合理性，符合业务实际，不存在重大明显异常情形；

7、公司定价机制不包括营销及运输费用承担、补贴或返利。公司在保障产品质量、性能的前提下，合理地降低生产成本，导致产品零售价低于其他公司同类产品的零售价，定价合理，符合公司生产实际情况，不存在低价竞争情形；

8、玉米收获机行业集中度持续提升，公司凭借丰富多元的产品矩阵及贴合实际需求的高品质产品，赢得了终端用户的广泛认可与深度信赖，市场地位逐渐巩固，中长期来看公司业绩具有可持续发展和稳定性；

9、公司积极研发适用于东北地区外其他区域市场的产品并积极开拓其他市场区域，取得较为积极的成效；公司在保持原有玉米收获机产品市场优势的基础上，逐步向籽粒收割机领域拓展业务，并同步向小麦、水稻、大豆等籽粒收获机领域进行可行性研究和技术论证，以应对公司产品结构单一、销售区域集中的风险；

10、报告期内，公司不存在产品未获取农业机械推广鉴定证书或鉴定证书被注销的情况；

11、报告期内，公司销售的玉米收获机均适用于政府补贴政策；除小部分农机处于展销过程、农户未及时申请补贴或终端用户不具有补贴申请资格外，终端

农户申请农机购置补贴的数量基本覆盖公司销售给经销商数量；

12、截至目前，玉米收获机的补贴标准虽存在不同机型补贴之间的调整，但未发现明显退坡或取消的风险；玉米收获机市场需求将长期、稳定存在，公司产品对农机购置补贴政策不存在重大依赖，农机购置补贴退坡或取消不会对客观需求造成实质性影响；公司将进一步持续加强研发创新，扩展产品线、销售区域，以应对可能存在的农机购置补贴政策退坡或取消风险。

5. 关于存货

根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 3 月末，公司存货余额分别为 8,337.61 万元、11,301.65 万元和 21,452.35 万元，占流动资产比例分别为 24.01%、20.55%和 33.07%；2025 年 1-3 月，公司对 2024 年末的库存机进行降价销售。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司：（1）说明公司存货余额大幅增长是否与报告期各期销售收入增长与期后在手订单相匹配，存货规模与增长趋势与同行业可比公司是否存在差异及具体原因；说明公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在差异及原因。

（2）结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分。（3）说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，是否存在第三方仓库管理等情况。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合存货监盘及替代程序执行情况等说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对公司存货真实性发表明确意见。

【回复】

一、补充披露

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“8、存货”之“（2）存货项目分析”补充披露存货库龄情况及期后结转情况如下：

“

1、公司存货库龄情况

2025 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	4,443.35	99.41%	26.31	0.59%	4,469.66
在产品	82.31	100.00%	-	-	82.31
库存商品	9,206.15	99.63%	33.83	0.37%	9,239.97
半成品	8,115.55	100.00%	-	-	8,115.55
委托加工物资	129.49	100.00%	-	-	129.49
合计	21,976.84	99.73%	60.14	0.27%	22,036.99

2024 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	2,738.87	98.15%	51.61	1.85%	2,790.48
在产品	109.57	100.00%	-	-	109.57
库存商品	5,900.36	99.81%	11.28	0.19%	5,911.64
半成品	2,799.15	99.91%	2.50	0.09%	2,801.65
委托加工物资	150.38	100.00%	-	-	150.38
合计	11,698.34	99.44%	65.38	0.56%	11,763.72

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	2,634.15	97.75%	60.53	2.25%	2,694.69

在产品	82.90	100.00%	-	-	82.90
库存商品	3,067.57	100.00%	-	-	3,067.57
半成品	2,821.67	100.00%	-	-	2,821.67
委托加工物资	87.90	100.00%	-	-	87.90
合计	8,694.19	99.31%	60.53	0.69%	8,754.73

如上表所示，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 8,694.19 万元、11,698.34 万元及 21,976.84 万元，占比分别为 99.31%、99.44%及 99.73%，公司存货周转速度较快，库存管理水平较高，存货减值风险较低。

2、公司存货期后结转销售情况

报告期各期末，公司存货期后结转销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 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	4,469.66	90.80%	2,790.48	94.10%	2,694.69	99.47%
在产品	82.31	100.00%	109.57	100.00%	82.90	100.00%
库存商品	9,239.97	96.86%	5,911.64	97.80%	3,067.57	100.00%
半成品	8,115.55	95.51%	2,801.65	90.21%	2,821.67	100.00%
委托加工物资	129.49	100.00%	150.38	100.00%	87.90	100.00%
合计	22,036.99	95.17%	11,763.72	95.17%	8,754.73	99.84%

注：期后结转比例系截至 2025 年 8 月 31 日存货期后结转比例。

报告期各期末公司存货的期后结转和销售比例分别为 99.84%、95.17%和 95.17%，期后结转比例较高，结转情况良好，存货流动性较强。

”

二、说明公司存货余额大幅增长是否与报告期各期销售收入增长与期后在手订单相匹配，存货规模与增长趋势与同行业可比公司是否存在差异及具体原因；说明公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在差异及原因

（一）说明公司存货余额大幅增长是否与报告期各期销售收入增长与期后在手订单相匹配

报告期内，公司的主营业务产品为玉米收获机及整地机，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。

为保证供货的稳定性和有序性，公司采取“按需生产，合理备货”的生产模式来安排生产、调度、管理和控制，即根据经销商的产品订金、销售订单及对本年度市场需求情况对产品需求进行预测，协调淡季旺季产品生产。具体而言，结合预收订金及市场判断确定生产数量，同时考虑市场波动和不确定性，适度储备产品以应对可能出现的突发需求和生产环节的意外情况，确保生产过程的连续性和稳定性。

报告期内，公司采用“订金+先款后货”的销售政策，每年年初公司出具当年度预付款的优惠政策，根据打款的时间不同享受实际订货的优惠力度不同，该预付款项可以作为经销商本年度购机的货款，并签订框架协议，待实际发生采购时发送采购订单。截至 2025 年 3 月 31 日，公司共收到玉米收获机订金 17,378.93 万元。

报告期各期末，公司存货与预收订金及营业收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
存货余额	22,036.99	11,763.72	8,754.73
预收订金金额	17,378.93	3,146.68	3,534.41
营业收入	2,960.60	61,617.08	51,930.59
存货余额占收入比例	744.34%	19.09%	16.86%

2024 年末存货余额占营业收入比例较 2023 年末略有上升，主要系 2024 年度客户购置产品数量增加，公司根据实际销售订单情况对本年度销售预测进行积极调整，安全生产库存数量增加，导致 2024 年末较 2023 年末存货余额增加。2024 年底预收订金金额较低，主要系四季度为销售淡季，部分经销商等待公司出台 2025 年订金优惠政策，因此 2024 年末存货余额与订单、业务规模相匹配。

2025 年 3 月末存货余额占收入比例较高，一方面系一季度为公司销售淡季，营业收入较少，另一方面系公司为二、三季度产销旺季进行备货，2025 年 3 月末原材料、半成品及库存商品余额增幅较大，导致存货余额占营业收入比例大幅上升。公司每年年初出台订金优惠政策，订金支付时间越早，购机优惠力度越大，因而经销商一般在年初预付订金，因此 2025 年 1-3 月预收订金金额较 2024 年底大幅增加。

综上，2025 年 3 月末存货余额大幅增长与订单、业务规模相匹配。

（二）存货规模与增长趋势与同行业可比公司是否存在差异及具体原因

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	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 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
吉林天朗	未披露	未披露	4,336.43	25.38%	5,954.43	22.08%
威马农机	17,904.33	40.22%	7,088.77	7.67%	6,296.83	7.98%
新研股份	29,053.39	894.74%	32,203.92	48.43%	37,495.43	31.49%
汉森机械	未披露	未披露	15,486.39	56.44%	13,102.50	57.45%
平均值	23,478.86	467.48%	14,778.88	34.48%	15,712.30	29.75%
大益农机	22,036.99	744.34%	11,763.72	19.09%	8,754.73	16.86%

注：1、同行业可比公司吉林天朗、汉森机械未披露季度报告，威马农机、新研股份季度报告未披露 2025 年 3 月 31 日存货余额，因此以存货账面价值进行统计；2、结合新研股份披露的 2025 年半年报，新研股份存货跌价准备余额为 1 亿元左右，因此 2025 年 3 月末新研股份存货余额较 2024 年 12 月 31 日增长趋势应为大幅上升。

如上表所示，公司存货规模高于吉林天朗和威马农机，低于新研股份和汉森机械，主要原因系吉林天朗主营产品为打捆机，受吉林天朗业务体量和打捆机市场行情下滑的影响，其存货储备较低；威马农机存货规模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；新研股份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。汉森机械农业机械板块涵盖农用动力机械、农田建设机械、土壤耕作机械等，主要应用于南方地区，受季节性影响较小，因此年末存货规模较大。

无论是存货余额还是存货占营业收入比例，2025 年 1-3 月同行业公司均出现大幅增长，公司与同行业公司存货变动趋势一致，均为大幅增长。公司存货余额及存货占营业收入比例在同行业可比公司区间范围内，接近平均值，与同行业可比公司不存在较大差异。

（三）说明公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在差异及原因

（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	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	4,469.66	20.28%	2,790.48	23.72%	2,694.69	30.78%
自制半成品	8,115.55	36.83%	2,801.65	23.82%	2,821.67	32.23%
库存商品	9,239.97	41.93%	5,911.64	50.25%	3,067.57	35.04%
在产品	82.31	0.37%	109.57	0.93%	82.90	0.95%
委托加工物资	129.49	0.59%	150.38	1.28%	87.90	1.00%
合计	22,036.99	100.00%	11,763.72	100.00%	8,754.73	100.00%

由上表见，报告期各期末，公司存货主要由原材料、自制半成品及库存商品构成，三者合计占比分别为 98.05%、97.79%和 99.04%，整体波动情况较小。

报告期各期末，原材料金额分别为 2,694.69 万元、2,790.48 万元和 4,469.66 万元，占存货比例分别为 30.78%、23.72%和 20.28%。原材料规模逐年上升，但占存货的比例逐年下降，主要系公司 2023 年和 2024 年销售情况较好，公司根据实际销售订单情况对未来销售情况做了比较乐观的估计，自制半成品和库存商品增长规模更大所致。

报告期各期末，自制半成品金额分别为 2,821.67 万元、2,801.65 万元和 8,115.55 万元，占存货比例分别为 32.23%、23.82%和 36.83%。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。公司 2023 年底和 2024 年底自制半成品金额持平，2025 年 3 月末大幅增加，主要系一季度为生产旺季，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 3,067.57 万元、5,911.64 万元和 9,239.97 万元，占存货比例分别为 35.04%、50.25%和 41.93%。公司库存商品金额持续增长，主要系公司根据 2023 年和 2024 年销售情况，对本年度销售预测进行积极调整，安全生产库存数量增加，导致库存商品占比增加。

(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分类及结构对比情况列示如下：

单位：万元

类别	项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
吉林天朗	原材料	48.65%	43.49%
	在产品	9.55%	0.21%
	库存商品	8.05%	6.75%
	半成品	26.25%	46.35%
	发出商品	6.43%	2.82%
	委托加工物资	1.07%	0.38%
	合计	100.00%	100.00%
威马农机	原材料	21.71%	24.90%
	在产品	2.98%	4.20%
	库存商品	66.36%	55.12%
	半成品	4.99%	4.29%
	发出商品	2.03%	9.82%
	委托加工物资	0.67%	0.52%
	周转材料	1.27%	1.13%
	合计	100.00%	100.00%
新研股份	原材料	22.63%	17.06%
	在产品	16.41%	12.92%

类别	项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	库存商品	45.70%	55.65%
	发出商品	11.70%	12.25%
	委托加工物资	3.55%	2.10%
	周转材料	0.02%	0.01%
	合计	100.00%	100.00%
汉森机械	原材料	31.92%	30.95%
	在产品	8.99%	11.99%
	库存商品	25.78%	25.13%
	半成品	16.79%	15.84%
	发出商品	15.39%	15.44%
	委托加工物资	1.13%	0.64%
	合计	100.00%	100.00%
平均占比	原材料	31.23%	29.10%
	在产品	9.48%	7.33%
	库存商品	36.47%	35.66%
	半成品	12.01%	16.62%
	发出商品	8.89%	10.08%
	委托加工物资	1.61%	0.91%
	合计	100.00%	100.00%
大益农机	原材料	23.72%	30.78%
	在产品	0.93%	0.95%
	库存商品	50.25%	35.04%
	自制半成品	23.82%	32.23%
	委托加工物资	1.28%	1.00%
	合计	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-3 月存货构成明细。

如上表所示，与同行业可比公司相似，公司存货分为原材料、在产品、库存商品、自制半成品、委托加工物资，不存在明显差异。公司未单独划分发出商品，主要系产品运输周期通常为 1-3 天，且各期末时点均为玉米收获机的销售淡季，发货量较少，不存在货物已经发出但尚未确认收入的情形，因此公司不存在发出商品，具有合理性。

报告期各期末，公司存货余额中原材料占比分别为 30.78%和 23.72%，与同行业可比公司平均占比接近，公司自制半成品占比分别为 32.23%和 23.82%，高于同行业公司平均水平，主要系玉米收获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高。公司 2023 年 12 月 31 日库存商品占比为 35.04%，与同行业可比公司平均占比接近，2024 年库存商品占比高于同行业公司平均水平且高于上年末水平，主要原因系 2024 年度客户购置产品数量增加，公司根据实际销售订单情况对本年度销售预测进行积极调整，安全生产库存数量增加，导致 2024 年末库存商品占比增加。

综上，公司存货分类、结构及变动情况与同行业可比公司不存在重大差异，部分年度公司半成品和库存商品占比高于同行业公司，具有业务合理性。

三、结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

（一）公司存货库龄情况

2025 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	4,443.35	99.41%	26.31	0.59%	4,469.66
在产品	82.31	100.00%	-	-	82.31
库存商品	9,206.15	99.63%	33.83	0.37%	9,239.97
半成品	8,115.55	100.00%	-	-	8,115.55
委托加工物资	129.49	100.00%	-	-	129.49
合计	21,976.84	99.73%	60.14	0.27%	22,036.99

2024 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	2,738.87	98.15%	51.61	1.85%	2,790.48
在产品	109.57	100.00%	-	-	109.57

项目	1 年以内		1 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	
库存商品	5,900.36	99.81%	11.28	0.19%	5,911.64
半成品	2,799.15	99.91%	2.50	0.09%	2,801.65
委托加工物资	150.38	100.00%	-	-	150.38
合计	11,698.34	99.44%	65.38	0.56%	11,763.72

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	2,634.15	97.75%	60.53	2.25%	2,694.69
在产品	82.90	100.00%	-	-	82.90
库存商品	3,067.57	100.00%	-	-	3,067.57
半成品	2,821.67	100.00%	-	-	2,821.67
委托加工物资	87.90	100.00%	-	-	87.90
合计	8,694.19	99.31%	60.53	0.69%	8,754.73

如上表所示，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 8,694.19 万元、11,698.34 万元及 21,976.84 万元，占比分别为 99.31%、99.44%及 99.73%，公司存货周转速度较快，库存管理水平较高，存货减值风险较低。

（二）公司存货期后结转销售情况

报告期各期末，公司存货期后结转销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 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	4,469.66	90.80%	2,790.48	94.10%	2,694.69	99.47%
在产品	82.31	100.00%	109.57	100.00%	82.90	100.00%
库存商品	9,239.97	96.86%	5,911.64	97.80%	3,067.57	100.00%
半成品	8,115.55	95.51%	2,801.65	90.21%	2,821.67	100.00%
委托加工物资	129.49	100.00%	150.38	100.00%	87.90	100.00%
合计	22,036.99	95.17%	11,763.72	95.17%	8,754.73	99.84%

注：期后结转比例系截至 2025 年 8 月 31 日存货期后结转比例。

报告期各期末公司存货的期后结转和销售比例分别为 99.84%、95.17% 和 95.17%，期后结转比例较高，结转情况良好，存货流动性较强。

（三）存货跌价准备计提充分

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	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 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	4,469.66	294.51	2,790.48	197.21	2,694.69	346.73
自制半成品	8,115.55	160.68	2,801.65	94.54	2,821.67	16.86
库存商品	9,239.97	105.09	5,911.64	152.12	3,067.57	42.63
在产品	82.31	7.21	109.57	3.58	82.90	4.83
委托加工物资	129.49	17.14	150.38	14.62	87.90	6.07
合计	22,036.99	584.63	11,763.72	462.07	8,754.73	417.11

报告期内，根据《企业会计准则》有关规定，资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

1、存货跌价准备具体计提方法

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

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备，其中：

①产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；

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；

③为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

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。

(2) 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。

2、与可比公司是否存在明显差异

(1) 存货跌价准备计提政策对比情况

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
吉林天朗	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。
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

同行业公司	同行业政策
	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。
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。
汉森机械	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备,计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

如上表所示，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对比情况

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	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
吉林天朗	未披露	19.19%	13.36%
威马农机	未披露	4.64%	4.61%
新研股份	未披露	30.74%	26.10%
汉森机械	未披露	0.67%	0.00%
公司	2.65%	3.93%	4.76%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息。

如上表所示，公司存货跌价准备计提比例高于汉森机械，与威马农机比较接近，低于吉林天朗和新研股份。主要原因系吉林天朗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，吉林天朗对该部分产品计提存货跌价准备。新研股份除了农机板块业务

外，还包括航空航天飞行器零部件加工及航空航天新材料销售业务，航空航天板块亏损严重，相关存货计提存货跌价准备比例较高。

综上，公司存货库龄主要为 1 年以内，存货的期后结转和销售的比例较高，存货周转速度较快，流动性较强，存货减值风险较低，存货跌价准备计提充分，不存在滞销的风险。

四、说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，是否存在第三方仓库管理等情况。

公司在《内部控制管理手册》中制定了关于采购管理、销售管理和生产与仓储管理等细则，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	核算流程
存货入库	原材料采购入库由采购员通过 ERP 系统打印《原材料进货单》，小件货物需运送到指定点货区，仓库管理员在点货区点件确认，数量或配件名称不符时及时与采购员在点货区确认，同时质检员出具《质量检验单》。合格产品需由采购员、质检员、仓库管理员三方在《原材料进货单》上进行签字确认后方可入库；不合格产品由采购员进行返厂处理。原材料入库后仓库管理员更新《原材料库存台账》，库房账管员进行原材料系统入库。
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仓库管理员核对账、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	生产统计员根据生产计划以及 BOM 明细在 ERP 系统中领料，并生成《原材料出库单》，如为批量领料经由生产部长审批，如为非批量领料由车间班长审批，领料完成后，仓库管理员更新《原材料库存台账》，库房账管员进行原材料系统出库。
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，仓库管理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	因存储不当、换版剩余、品种取消等原因造成的存货报废，车间班组长发起《存货报废申请单》经生产部长审核、总经理审批通过后，车间班组长按照审批意见进行报废处理，处理后，将报废申请单等相关单据交至财务部进行账务处理。原材料部分的报废，由仓库管理员发起申请，经运营部长审核，总经理审批后，仓库管理员按审批意见进行处理，处理后，将报废申请单等相关单据交至财务部进行账务处理。

如上表所示，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，存货管理相关内控健全有效。

公司除外协加工物资存放于外协加工商外，不存在第三方仓库。

五、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合存货监盘及替代程序执行情况等说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对公司存货真实性发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确意见

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，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、分类、结构及变动情况与同行业可比公司是否存在较大差异；

（2）获取公司报告期各期末存货库龄情况、期后存货收发存明细表及销售明细账，复核期后结转情况，分析各期存货结转比例是否存在异常；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）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；

（4）获取并复核公司报告期各期末的存货盘点表、盘点计划及盘点结果，核查盘点差异原因及财务处理情况，执行存货监盘程序，核查公司盘点工作内控设计及执行情况。

2、核查意见

（1）公司存货余额大幅增长与报告期各期销售收入增长和期后在手订单相匹配，存货规模与增长趋势与同行业可比公司不存在重大差异，公司存货分类、结构及变动情况与同行业可比公司不存在重大差异，部分年度公司半成品和库存商品占比高于同行业可比公司，具有业务合理性；

(2) 公司存货库龄主要为 1 年以内，存货的期后结转和销售的比例较高，存货周转速度较快，流动性较强，存货减值风险较低，存货跌价准备计提充分，不存在滞销的风险；

(3) 公司已制定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，存货管理相关内控健全有效。公司除外协加工物资存放于外协加工商外，不存在第三方仓库。

(二) 结合存货监盘及替代程序执行情况等说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对公司存货真实性发表明确意见

主办券商、会计师对截至 2025 年 3 月 31 日及 2024 年 12 月 31 日的存货实施了监盘程序；针对 2023 年末存货未监盘的情况，主办券商、会计师实施了替代程序；对于报告期各期末委托加工物资，主办券商、会计师向主要外协厂商实施了函证程序。

1、存货监盘程序

- (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) 观察公司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。

存货盘点时间、地点、范围如下表所示：

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
盘点时间	2025.3.25-2025.3.31	2024.12.30
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

2、替代程序

针对 2023 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 2023 年末自行盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司 2023 年末的存货盘点结果；

（2）获取公司 2024 年末存货盘点表，以 2024 年末存货数据为基础，根据 2023 年度收发存数据进行复核，倒推至 2023 年末存货情况进行核对；

（3）对于报告期各期末委托加工物资，由于金额和占比较小，向主要外协厂商实施了函证程序，函证比例如下：

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
委托加工物资期末余额（万元）	129.49	150.38	87.90
发函确认的金额（万元）	129.49	150.38	87.90
发函比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函确认金额（万元）	129.49	150.38	87.90
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%

3、核查比例

公司 2025 年 3 月 31 日及 2024 年 12 月 31 日存货监盘比例如下表所示：

单位：万元

类别	存货类别	期末余额	监盘金额	占比
2025 年 3 月 31 日	原材料	4,469.66	2,971.34	66.48%
	在产品	82.31	-	-
	库存商品	9,239.97	9,239.97	100.00%
	半成品	8,115.55	7,155.93	88.18%
	委托加工物资	129.49	-	-
	合计	22,036.99	19,367.24	87.89%
2024 年 12 月 31 日	原材料	2,790.48	1,547.23	55.45%
	在产品	109.57	-	-

	库存商品	5,911.64	5,911.53	100.00%
	半成品	2,801.65	1,866.57	66.62%
	委托加工物资	150.38	-	-
	合计	11,763.72	9,325.32	79.27%

公司对 2023 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。

对报告期各期末委托加工物资进行函证确认，报告期各期末，委托加工物资回函确认比例均为 100%。

4、核查意见

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，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，公司存货真实存在、存货余额真实、完整、准确。

6. 关于偿债能力

根据申请文件，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司资产负债率分别为 85.23%、82.14%和 85.10%；公司货币资金余额分别为 25,972.81 万元、33,074.59 万元和 36,751.30 万元，短期借款余额分别为 10,294.15 万元、21,001.08 万元和 19,421.75 万元，应付票据余额分别为 17,087.98 万元、25,376.25 万元和 17,851.95 万元。

请公司：（1）说明公司资产负债率维持高位的具体原因及合理性，资产负债率、流动性指标与同行业可比公司是否存在差异及原因；结合短期借款、应付票据规模及到期情况、营运资金需求、可用货币资金等，分析公司是否存在偿债风险、流动性风险。（2）说明公司货币资金余额较高、大幅增长且同时存在大额短期借款与应付票据的原因及合理性，货币资金是否存在受限情况；结合报告期内货币资金余额、短期借款及应付票据情况等，说明公司是否存在存贷双高的情况及合理性，是否符合行业经营特征。（3）说明公司报告期内货币资金、短期借款与利息收入、财务费用的匹配性。（4）说明公司短期借款的基本情况、主要用途、到期时点及还款安排；是否存在大额异常资金转账情况，是否与公司

业务发展规模和资金需求匹配。（5）结合生产经营情况、采购付款流程、结算方式、付款周期等，说明公司报告期各期短期借款、应付票据与采购金额、成本的匹配关系；结合付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明公司主要供应商与应付票据对象之间的匹配性，是否存在差异及原因。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司资产负债率维持高位的具体原因及合理性，资产负债率、流动性指标与同行业可比公司是否存在差异及原因；结合短期借款、应付票据规模及到期情况、营运资金需求、可用货币资金等，分析公司是否存在偿债风险、流动性风险

（一）说明公司资产负债率维持高位的具体原因及合理性，资产负债率、流动性指标与同行业可比公司是否存在差异及原因；

公司资产负债率分别为 85.23%、82.14% 和 85.10%，处于较高水平，公司资产负债率较高主要系报告期内公司为降低财务费用，通过开立银行承兑汇票账户用于支付供应商货款和承兑汇票贴现进行票据融资所致。

公司资产负债率和流动比率与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	资产负债率	流动比率	资产负债率	流动比率	资产负债率	流动比率
吉林天朗	未披露	未披露	16.44%	4.17	15.52%	4.12
威马农机	14.87%	4.94	19.05%	3.97	14.00%	6.89
新研股份	114.35%	0.52	112.07%	0.53	99.16%	0.58
汉森机械	未披露	未披露	42.00%	1.66	36.18%	1.86
平均	64.61%	2.73	47.39%	2.58	41.22%	3.36
公司	85.10%	0.99	82.14%	1.01	85.23%	0.98

报告期各期末，公司资产负债率分别为 85.23%、82.14% 和 85.10%，同行业可比公司平均资产负债率水平分别为 41.22%、47.39% 和 64.10%，高于同行业公司平均水平。公司流动比率分别为 0.98、1.01 和 0.99，同行业可比公司平均流动比率分别为 3.36、2.58 和 2.73，低于同行业公司平均水平。报告期各期末，新研股份的资产负债率最高，流动比率最低，存在较大的流动性风险，目前已被债权

人申请重整及预重整程序；吉林天朗和威马农机资产负债率处于较低水平，流动比率处于较高水平，主要系其尚未开展有息负债融资，未开立银行承兑汇票，短期和长期偿债能力良好；汉森机械 2023 年和 2024 年资产负债率分别为 36.18% 和 42.00%，流动比例分别为 1.86 和 1.66，主要系其适量通过短期借款和应付票据进行短期融资用以补充流动性需求。

资产负债率高主要系公司为降低财务费用，获取理财投资收益，同时考虑融资的便捷性，公司主要采用开具银行承兑汇票的方式与供应商结算和承兑汇票贴现进行票据融资所致，并非公司流动性紧张。公司在各商业银行和供应商中信用良好，未发生银行借款不能按期偿还、货款不能按期支付的情形。未来公司为降低财务费用，提高资金使用效率，拟加强与金融部门、贷款银行沟通协调，确保融资渠道稳定，扩大银行授信额度，为公司各项业务的快速、稳健、可持续发展奠定基础，保持融资渠道稳定。

（二）结合短期借款、应付票据规模及到期情况、营运资金需求、可用货币资金等，分析公司是否存在偿债风险、流动性风险

截至 2025 年 3 月 31 日，短期借款中列示的全部为融资性票据，公司短期借款和应付票据到期情况如下表所示：

单位：万元

项目	4 月到期	5 月到期	6 月到期	7 月到期	8 月到期	9 月到期	合计
短期借款	4,100.00	-	2,000.00	3,321.75	10,000.00	-	19,421.75
应付票据	5,557.61	5,608.87	2,008.38	1,678.25	150.00	2,848.85	17,851.96
合计	9,657.61	5,608.87	4,008.38	5,000.00	10,150.00	2,848.85	37,273.71

由于银行承兑汇票的付款期限为 6 个月，因此短期借款-融资性票据和应付票据均在未来 6 个月内到期。

报告期内，公司营运资金需求情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款	72.06	90.86	174.92
预付账款	283.69	164.39	111.81
存货	21,452.35	11,301.65	8,337.61
减：应付账款	10,027.63	3,260.32	3,450.62
合同负债	17,378.93	3,146.68	3,534.41

营运资金需求	-5,598.45	5,149.90	1,639.31
--------	-----------	----------	----------

如上表所示，2023 年底营运资金需求为 1,639.31 万元，主要系存货占用了资金；2024 年底营运资金需求大幅增加，主要系公司根据实际销售订单情况对未来销售情况做了更乐观的估计，正在积极备货，存货规模增加；2025 年 3 月末营运资金需求为负数，主要原因为公司应收账款金额较低，而合同负债和应付账款金额较高。

公司对经销商的销售政策一般为“订金+先款后货”，公司应收账款较低，2025 年 1 季度经销商为享受订金购车优惠政策，大量预付购车订金，导致合同负债较高，公司主要供应商给予较大金额的信用额度，年底结清货款，因此 2023 年底和 2024 年底应付账款余额较低，而 2025 年 3 月底应付账款较高。公司经营模式具备较强的现金流优势，运营效率较高，不存在偿债风险和流动性风险。

截至 2025 年 3 月 31 日，公司偿债能力分析情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	备注
可动用货币资金	5,234.67	
票据保证金	24,417.08	票据到期后用于支付票据款
可随时变现的理财产品	4,606.42	可随时赎回
未使用的银行授信额度	25,000.00	
合计	59,258.17	
短期借款	19,421.75	
应付票据	17,851.95	
应付账款	10,027.63	
其他流动负债合计（不含合同负债）	802.06	
需偿还的流动负债合计	48,103.39	

公司合同负债主要系预收客户玉米收获机订金，相关存货已备货完成且周转天数较低，该部分资金可完全覆盖对应存货占用。合同负债本质是提前收款，减少企业垫资需求，属于资金来源而非资金需求，因此在测算资金需求时，已将合同负债扣除。

如上表所示，公司可动用货币资金、票据保证金及理财产品等可以覆盖公司未来资金需求，另外，公司第二季度和第三季度为销售旺季，两个季度销售额占全年 80%以上，结合公司对经销商“订金+先款后货”的信用政策，公司二季度

和三季度将会产生大量现金流入和经营积累。同时，公司基于以往与金融机构良好的合作关系，能够获得银行的贷款和开具银行承兑汇票，公司拥有足够的资金或资金来源支付应付票据和应付账款等流动负债，不存在偿债风险、流动性风险。

二、说明公司货币资金余额较高、大幅增长且同时存在大额短期借款与应付票据的原因及合理性，货币资金是否存在受限情况；结合报告期内货币资金余额、短期借款及应付票据情况等，说明公司是否存在存贷双高的情况及合理性，是否符合行业经营特征

报告期内，公司货币资金与短期借款、应付票据情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金（A）	36,751.30	33,074.59	25,972.81
受限资金（B）	31,516.63	29,587.81	18,602.32
可随时动用现金(A-B)	5,234.67	3,486.78	7,370.49
短期借款	19,421.75	21,001.08	10,294.15
其中：融资性票据	19,421.75	21,000.00	7,992.00
应付票据	17,851.95	25,376.25	17,087.98

如上表所示，2024 年底货币资金余额较 2023 年底大幅增长，主要系 2024 年营业收入和净利润大幅增长，经营积累所致。报告期各期末，虽然公司货币资金余额较高，但各期末主要为受限资金，实际可随时动用的现金较低。报告期各期末，受限资金分别为 18,602.32 万元、29,587.81 万元和 31,516.63 万元，金额较高，主要系银行承兑汇票保证金、定期存单、单位协定存款等，扣除上述受限资金后，报告期各期末公司可随时动用的现金分别为 7,370.49 万元、3,486.78 万元和 5,234.67 万元，保持在合理的水平。

公司短期借款主要为集团内大益农装向大益农机出具的票据中的已贴现未到期的银行承兑汇票，从“应付票据”重分类至“短期借款”而产生的融资性票据。公司开具的应付票据主要用于结算原材料采购款，伴随公司生产规模增加，所需原材料等采购数量增加，所以应付票据金额较大。

母公司大益农机与子公司大益农装存在业务往来，大益农装出具银行承兑汇票给大益农机，在个别报表层面大益农装计入“应付票据”，大益农机计入“应

收款项融资”或“应收票据”。大益农机在取得大益农装出具的票据后向银行进行贴现，并在大益农机个别报表层面终止确认了“应收款项融资”。从集团合并报表层面，在大益农机将持有的票据向银行贴现后，此时大益农装出具的银行承兑汇票是对持票银行的负债，实质上是公司从银行取得的融资。另外，相关票据的承兑期限均在1年以内。因此在合并报表层面，公司将合并范围内母子公司间出具的票据，已贴现未到期的银行承兑汇票从“应付票据”重分类至“短期借款”进行列报。

公司开展票据贴现相关业务，是公司业务发展及正常生产经营所需，有利于加速资金周转，改善资产负债结构及经营性现金流状况，符合公司发展规划持续稳定及公司整体利益和健康发展。截至本问询回复出具日，公司并未出现到期票据未能及时兑付的情况。公司融资性票据贴现业务不存在相关风险。

综上所述，公司存贷双高具有合理性，符合公司实际情况和行业经营特征。

三、说明公司报告期内货币资金、短期借款与利息收入、财务费用的匹配性

报告期内，公司货币资金、短期借款与利息收入、财务费用的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年3月31日 /2025年1-3月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
货币资金（A）	36,751.30	33,074.59	25,972.81
利息收入（B）	123.56	414.69	413.26
短期借款	19,421.75	21,001.08	10,294.15
剔除融资性票据和应付利息后短期借款	-	1.07	2,300.00
财务费用	-32.45	-235.04	-293.29
其中：短期借款利息支出金额	0.01	5.17	53.82
利息收入占货币资金比重（B/A）	1.34%	1.25%	1.59%

注：2025年1-3月利息收入占货币资金比重（B/A）数据按照年化计算。

如上表所示，公司2024年和2025年1-3月利息收入占货币资金比重低于2023年，主要原因为合作银行下调存款保证金利率所致。公司短期借款余额较

高，主要系公司将集团合并范围内公司间出具的票据中已贴现未到期的银行承兑汇票从“应付票据”重分类至“短期借款”进行列报所致，剔除融资性票据和应付利息后公司实际的保证借款、质押借款与当期产生的借款利息具有匹配性。

四、说明公司短期借款的基本情况、主要用途、到期时点及还款安排；是否存在大额异常资金转账情况，是否与公司业务发展规划和资金需求匹配

（一）说明公司短期借款的基本情况、主要用途、到期时点及还款安排；

报告期各期末，公司短期借款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
融资性票据	19,421.75	21,000.00	7,992.00
保证借款	-	1.07	1,300.00
质押借款	-	-	1,000.00
应付利息	-	0.01	2.15
短期借款合计	19,421.75	21,001.08	10,294.15

公司短期借款主要系公司将合并范围内母子公司间出具的票据中已贴现未到期的银行承兑汇票从“应付票据”重分类至“短期借款”进行列报而产生的融资性票据。公司融资性票据主要用于支付到期的应付票据和供应商原材料采购款，由于银行承兑汇票的付款期限为 6 个月，因此短期借款-融资性票据均在未来 6 个月内到期，公司在应付票据到期时陆续偿还。

（二）是否存在大额异常资金转账情况，是否与公司业务发展规划和资金需求匹配

公司短期借款涉及的资金转账包括收到银行借款、偿还银行借款、票据贴现收款、偿还到期应付票据等，报告期内上述转账均基于真实的业务背景，不存在无业务支持、无商业实质的大额异常资金转账情形。公司已制定《资金管理制度》等内控制度，对资金支付的审批权限、流程、责任人有明确规定。上述内控制度能有效确保资金支付经过充分授权与审批，收款方与合同方一致，从源头上杜绝了异常资金往来的发生。

2023 年至 2025 年 3 月，随着公司销售规模扩大及产能扩张，所需营运资金及固定资产投资需求相应增加，进而导致公司存在较大资金需求。2023 年至 2025

年 3 月，公司原材料和委外采购金额分别为 37,498.95 万元、45,299.26 万元及 12,482.04 万元；新增固定资产、在建工程及无形资产合计分别为 152.78 万元、5,938.07 万元及 63.26 万元，原材料采购支出及资本性支出金额较大。无论是原材料采购金额还是固定资产投资金额，2024 年均较 2023 年大幅增加，因此 2024 年底短期借款规模较 2023 年底大幅增加。

综上，公司短期借款与公司业务发展规划和资金需求具有匹配性。

五、结合生产经营情况、采购付款流程、结算方式、付款周期等，说明公司报告期各期短期借款、应付票据与采购金额、成本的匹配关系；结合付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明公司主要供应商与应付票据对象之间的匹配性，是否存在差异及原因

（一）生产经营情况

公司主要从事农业机械装备的研发、生产和销售，公司通过向下游经销商提供农机装备、配件实现收入和利润。报告期内，公司营业收入来源于玉米收获机、整地机及配件的销售。

公司采取“按需生产，合理备货”的生产模式来安排生产、调度、管理和控制，即根据经销商的产品订金、销售订单及本年度市场需求情况对产品需求进行预测，协调淡旺季产品生产。具体而言，以销售订单确定生产数量，同时考虑市场波动和不确定性，适度储备产品以应对可能出现的突发需求和生产环节的意外情况，确保生产过程的连续性和稳定性。

公司根据行业特性并充分利用了内部的加工能力和技术优势，采取了自制、外购与外协零部件相结合，并统一进行装配的生产方式。生产部根据年度销售计划制定月度生产计划并组织生产，产品经质量部检测、验收合格后入库。

（二）采购付款流程、结算方式、付款周期

公司与供应商签订合同后，采购部在系统上生成采购订单，待供应商货物签收入库后，由采购员每月与供应商核对并通知供应商开票，财务部门收到供应商开具的发票、入库单、对方出库单和合同进行复核入账。公司采购员在系统上提出付款申请、采购部长审核，财务部长审核采购计划及采购合同，总经理审批通过后，出纳付款，财务入账。公司主要通过票据结算或银行转账的方式向供应商

支付采购款，付款周期一般为货到票到一个月内，大额供应商的账款在年底基本结清。

（三）报告期各期短期借款、应付票据与采购金额、成本的匹配关系

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
短期借款期末余额	19,421.75	21,001.08	10,294.15
其中：融资性票据余额	19,421.75	21,000.00	7,992.00
应付票据期末余额	17,851.95	25,376.25	17,087.98
当期采购总额	49,928.16	45,299.26	37,498.95
应付票据余额占采购总额的比例	35.76%	56.02%	45.57%
营业成本	10,807.48	51,951.59	44,120.86
应付票据余额占营业成本的比例	165.18%	48.85%	38.73%

注：为保持数据可比性，2025 年 1-3 月采购总额和营业成本已年化后再计算占比。

公司短期借款主要为合并范围内公司间出具的票据中的已贴现未到期的银行承兑汇票从“应付票据”重分类至“短期借款”而产生的融资性票据，与采购金额、营业成本无直接关系。

报告期各期末，应付票据余额占采购总额的比例分别为 45.57%、56.02%和 35.76%，占当期营业成本的比例分别为 38.73%、48.85%和 165.18%。

2024 年末应付票据余额占采购总额、营业成本的比例呈增长趋势，主要系 2024 年公司业务规模增长，采购的原材料增加所致。2025 年 3 月末应付票据余额占采购总额的比例有所减少，主要系公司受季节性因素影响，公司在消耗上年末原材料、半成品的同时，对库存较少的原材料进行采购备货，年化之后采购总额有所增加所致；2025 年 3 月末应付票据余额占营业成本的比例增加较大，主要是一季度为销售淡季，年化后营业成本较低所致。报告期各期，公司应付票据余额与采购金额、营业成本具有匹配性。

（四）结合付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明公司主要供应商与应付票据对象之间的匹配性，是否存在差异及原因

报告期内，公司主要供应商的付款政策、资金规模、市场地位、采购规模如下：

单位：万元

2025 年 1-3 月				
供应商名称	采购规模	注册资本规模	市场地位	付款政策
常柴股份有限公司	2,850.96	70,569.2507	中国内燃机行业排头兵、中国农机零部件龙头企业	货到票到按月支付，3000-5000 万元信用额度，年底基本结清
武城县凯达机械有限公司	2,561.32	500	主要经营区域内排名靠前的专业农用机械配件供应商	货到票到按月支付，3000 万元信用额度，年底基本结清
潍坊祥成智能科技有限公司	685.58	100	行业领先的无锡威孚精密机械制造股份有限公司液压系统及相关组件代理商	货到票到 1-2 月内付款
潍坊广聚传动科技有限公司		100		
青州汇昌机械配件厂	656.12	20	专业车桥及相关组件供应商	1-9 月一般是 30 天内，10-12 月是 2-3 个月陆续支付
莱州双圆工贸有限公司	399.31	300	专业农机驾驶室供应商	货到票到后 1 个月内付款
合计	7,153.29	-		
2024 年度				
供应商名称	采购金额	注册资本规模	市场地位	付款政策
武城县凯达机械有限公司	10,555.94	500	主要经营区域内排名靠前的专业农用机械配件供应商	货到票到按月支付，3000 万元信用额度，年底基本结清
武城县金谷丰农业装备有限公司		500		
常柴股份有限公司	6,999.79	70,569.2507	中国内燃机行业排头兵、中国农机零部件龙头企业	货到票到按月支付，3000-5000 万元信用额度，年底基本结清
潍坊广聚传动科技有限公司	2,207.07	100	行业领先的无锡威孚精密机械制造股份有限公司液压系统及相关组件代理商	货到票到 1-2 月内付款
任丘市质胜机械配件有限公司	2,104.09	100	专业轴类、齿轮、变速箱等配件供应商	货到票到 1 个月内付款
青州汇昌机械配件厂	1,976.23	20	专业车桥及相关组件供应商	1-9 月一般是 30 天内，10-12 月是 2-3 个月陆续支付
合计	23,843.11	-		
2023 年度				
供应商名称	采购金额	注册资本规模	市场地位	付款政策

武城县凯达机械有限公司	7,617.47	500	主要经营区域内排名靠前的专业农用机械配件供应商	货到票到按月支付，3000 万元信用额度，年底基本结清
武城县金谷丰农业装备有限公司		500		
常柴股份有限公司	6,094.43	70,569.2507	中国内燃机行业排头兵、中国农机零部件龙头企业	货到票到按月支付，3000-5000 万元信用额度，年底基本结清
河北百骁商贸有限公司	2,306.86	300	国内内燃机行业排名前三的昆明云内动力股份有限公司代理商	货到票到 1 个月内付款
青州汇昌机械配件厂	1,697.72	20	专业车桥及相关组件供应商	1-9 月一般是 30 天内，10-12 月是 2-3 个月陆续支付
沈阳诚通钢板加工有限公司	1,595.07	300	专业钢板加工企业	先款后货、按实际提货量结算
合计	19,311.55	-		

注：供应商资金规模以其注册资本规模列示。

报告期内，公司前五大供应商与应付票据前五大供应商情况如下：

单位：万元

2025 年 1-3 月前五大供应商			2025 年 3 月末应付票据前五名供应商	
序号	供应商名称	采购规模	供应商名称	金额
1	常柴股份有限公司	2,850.96	常柴股份有限公司	5,400.00
2	武城县凯达机械有限公司	2,561.32	武城县凯达机械有限公司	4,854.00
			武城县金谷丰农业装备有限公司	
3	潍坊祥成智能科技有限公司	685.58	任丘市质胜机械配件有限公司	952.00
	潍坊广聚传动科技有限公司			
4	青州汇昌机械配件厂	656.12	青州汇昌机械配件厂	880.00
5	莱州双圆工贸有限公司	399.31	安徽明雁齿轮有限公司	600.00
2024 年前五大供应商			2024 年末应付票据前五名供应商	
序号	供应商名称	采购金额	供应商名称	金额
1	武城县凯达机械有限公司	10,555.94	常柴股份有限公司	7,000.00
	武城县金谷丰农业装备有限公司			
2	常柴股份有限公司	6,999.79	武城县凯达机械有限公司	6,554.00
			武城县金谷丰农业装备有限公司	
3	潍坊广聚传动科技有限公司	2,207.07	任丘市质胜机械配件有限公司	1,302.00
4	任丘市质胜机械配件有限公司	2,104.09	河北百骁商贸有限公司	1,238.75

5	青州汇昌机械配件厂	1,976.23	潍坊广聚传动科技有限公司	1,191.65
2023 年前五大供应商			2023 年末应付票据前五名供应商	
序号	供应商名称	采购金额	供应商名称	金额
1	武城县凯达机械有限公司	7,617.47	常柴股份有限公司	5,283.32
	武城县金谷丰农业装备有限公司			
2	常柴股份有限公司	6,094.43	武城县凯达机械有限公司	4,340.00
			武城县金谷丰农业装备有限公司	
3	河北百骁商贸有限公司	2,306.86	河北百骁商贸有限公司	1,480.00
4	青州汇昌机械配件厂	1,697.72	青州汇昌机械配件厂	794.10
5	沈阳诚通钢板加工有限公司	1,595.07	莱州双圆工贸有限公司	699.63

报告期各期，公司前五大采购供应商但应付票据余额未排入前五名供应商分别为沈阳诚通钢板加工有限公司、青州汇昌机械配件厂、莱州双圆工贸有限公司、潍坊祥成智能科技有限公司和潍坊广聚传动科技有限公司。

2023 年沈阳诚通钢板加工有限公司不是应付票据前五大供应商主要系公司对其的付款政策是先款后货、按实际提货数量进行结算，货款多退少补，付款周期较短，报告期各期末，公司对其应付票据无余额；

2024 年末公司对青州汇昌机械配件厂的应付票据余额为 929.50 万元，应付票据余额排名第六，与采购金额排名差异较小，具有匹配性；

2025 年 3 月末，公司对莱州双圆工贸有限公司的应付票据余额为 580.00 万元，应付票据余额排名第六，与采购金额排名差异较小，具有匹配性。

2025 年 3 月末，公司对潍坊祥成智能科技有限公司和潍坊广聚传动科技有限公司应付票据余额分别为 0 万元和 279.65 万元，应付账款余额分别为 755.14 万元和 33.28 万元，主要系 2025 年 3 月末公司与潍坊祥成智能科技有限公司通过应付账款核算，尚未通过银行承兑汇票结算。

综上所述，报告期内，主要供应商与应付票据对象之间整体匹配，部分不匹配的原因主要是由付款政策差异所致。

六、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期各期的财务报表，计算资产负债率及流动比率变动趋势；访谈公司管理层，了解资产负债率较高、流动比率较低的形成原因，并评估其商业合理性；获取可比公司公开数据，计算其报告期内的平均资产负债率、流动比率等关键流动性指标，将公司的指标与行业平均值进行对比，分析是否存在重大差异；获取报告期各期末的短期借款及应付票据到期明细表，分析公司未来营运资金需求，结合可用货币资金，判断公司是否存在偿债风险和流动性风险；

2、核查公司银行流水，了解资金存放的具体银行、账户类型和余额。核查是否存在用于担保、质押、冻结等受限情况的资金；访谈管理层，了解公司短期借款和应付票据金额较大的原因，以及公司开展融资性票据相关业务原因及合理性；

3、获取报告期各期末的短期借款明细表，了解短期借款的基本情况和主要用途，了解管理层对于即将到期借款的还款资金来源计划，根据借款合同检查公司的还款记录，确认是否按时还本付息。检查公司货币资金、短期借款与利息收入、财务费用的匹配性；

4、获取借款合同、担保合同，核实借款主体、金额、期限、利率、担保方式等关键信息，检查借款合同中对资金用途的约定；针对大额借款资金，获取其划入账户的银行流水，追踪其最终实际用途。检查支付对象是否为合同约定的供应商，确保资金用途与合同约定及公司日常经营活动相关；

5、向公司生产部、采购部、财务部等部门了解生产经营情况、采购付款流程、结算方式和付款周期情况；

6、获取报告期各期末公司短期借款明细表、应付票据明细表、采购明细表和营业成本明细表，分析短期借款、应付票据与采购金额、成本的匹配关系；

7、向公司采购部、财务部等部门了解付款政策、主要供应商资金规模、市场地位、采购规模，通过公开信息查询主要供应商的注册资本规模；

8、获取报告期内公司主要供应商采购明细，应付票据明细表，分析主要供应商与应付票据对象之间的匹配性，核实差异及原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、资产负债率高主要系公司为降低财务费用，获取理财投资收益，同时考虑融资的便捷性，公司主要采用开具银行承兑汇票的方式与供应商结算和承兑汇票贴现进行票据融资所致，并非公司流动性紧张。公司可动用货币资金、票据保证金及理财产品等可以覆盖公司未来 6 个月资金需求，公司二季度和三季度将会产生大量现金流入和经营积累。另外，公司基于以往与金融机构良好的合作关系，能够获得银行的贷款和开具银行承兑汇票，公司拥有足够的资金或资金来源支付应付票据和应付账款等流动负债，偿债风险、流动性风险较低；公司资产负债率、流动性指标与同行业可比公司存在差异具有合理性；

2、虽然公司货币资金余额较高，但各期末主要为受限货币资金，实际可随时动用的非受限货币资金占比较低。公司开展票据贴现相关业务，是公司业务发展及正常生产经营所需，有利于加速资金周转，改善资产负债结构及经营性现金流状况，符合公司发展规划持续稳定及公司整体利益和健康发展。公司货币资金余额较高、大幅增长且同时存在大额短期借款与应付票据具有合理性，符合公司实际情况和行业经营特征；

3、报告期内，公司货币资金、短期借款与利息收入、财务费用具有匹配性；

4、公司融资性票据主要用于支付到期的应付票据和供应商原材料采购款，短期借款-融资性票据均在未来 6 个月内到期，公司在应付票据到期时陆续偿还；报告期内短期借款相关转账均基于真实的业务背景，不存在无业务支持、无商业实质的大额异常资金转账情形；公司短期借款与公司业务发展规模和资金需求具有匹配性；

5、报告期各期末公司短期借款与采购金额、成本无直接关系；应付票据与采购金额、成本具有匹配关系；

6、公司主要供应商与应付票据对象整体具有匹配性，部分不相匹配的原因主要是由付款政策差异所致，具有合理性。

7. 关于其他事项

(1) 关于应付账款与合同负债。根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 3 月末，公司应付账款余额分别为 3,450.62 万元、3,260.32 万元和 10,027.63

万元，合同负债余额分别为 3,534.41 万元、3,146.68 万元和 17,378.93 万元，应付账款、合同负债余额大幅增长。请公司：①结合与供应商的结算方式、结算周期、信用政策、采购金额的变化、应付账款账龄等因素，说明公司应付账款余额变动的原因及合理性，与各期采购规模的匹配性；②说明公司合同负债大额增长的原因及合理性、所对应的客户、具体金额及形成原因；合同负债期后结转情况，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节收入确认时点及金额的情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（2）关于交易性金融资产与其他非流动金融资产。根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 3 月末，公司交易性金融资产账面价值分别为 0、9,796.76 万元和 4,606.42 万元，其他非流动性金融资产账面价值分别为 4,007.20 万元、4,002.40 万元和 4,004.80 万元。请公司：①列示说明公司交易性金融资产与其他非流动金融资产明细情况，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、公允价值变动损益情况，相应投资风险及对应内控措施；②说明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说明公司前述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，各期损益计入非经常性损益是否符合《企业会计准则》规定；④结合非受限货币资金、流动性风险、偿债能力等，说明公司购买大额金融资产的原因及合理性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（3）关于固定资产。根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 3 月末，公司机器设备余额分别为 291.81 万元、460.65 万元和 461.44 万元，账面价值较小。请公司：①说明报告期各期末公司主要机器设备情况；②说明公司机器设备规模较小的原因及合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司是否存在较大差异。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（4）关于期间费用。请公司：说明报告期各期公司与同行业可比公司的销售费用率、研发费用率、管理费用率及变动趋势是否存在差异及原因。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（5）关于财务规范性。根据申请文件，公司报告期内存在第三方回款和现

金收付款财务不规范事项。请公司：①说明第三方回款与公司销售收入匹配性，是否具有可验证性，是否影响销售循环内部控制有效性的认定；②说明公司涉及现金收付款的相关账务处理是否准确、是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形；公司规范现金收付款的具体措施和执行情况及相关内控制度，现金收付款行为是否已清理规范；支付的员工工资是否履行代扣代缴义务。请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②对公司是否存在虚构交易及调节收入的情况、财务规范性、内部控制制度的健全性及有效性发表明确意见。

（6）关于供应商资质。报告期内，公司主要供应商中青州汇昌机械配件厂（以下简称“青州汇昌”）为个人独资企业。请公司：①说明公司选择青州汇昌作为供应商的原因及商业合理性，青州汇昌是否具有合格业务资质；②说明青州汇昌是否存在为公司承担费用成本等其他利益安排。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（7）其他事项。请公司：①说明专项储备计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法，披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定；②对于公开转让说明书中“第四节公司财务”之“报告期内前五名客户情况”部分，说明表格中“新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店”与适用情况中“新宾满族自治县大益力佳农机综合商店”是否存在披露错误，如存在，请更正；③补充披露监事王越职业经历，保持时间连续；④说明公司新建项目“辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目”的环保验收进展，超产能生产行为是否已整改规范，辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局是否为公司环保违规行为的主管部门；⑤说明继受取得发明专利的具体情况，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。请主办券商及会计师核查上述事项①②并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项③④⑤并发表明确意见。

【回复】

一、关于应付账款与合同负债

根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 3 月末，公司应付账款余

额分别为 3,450.62 万元、3,260.32 万元和 10,027.63 万元，合同负债余额分别为 3,534.41 万元、3,146.68 万元和 17,378.93 万元，应付账款、合同负债余额大幅增长。请公司：①结合与供应商的结算方式、结算周期、信用政策、采购金额的变化、应付账款账龄等因素，说明公司应付账款余额变动的原因及合理性，与各期采购规模的匹配性；②说明公司合同负债大额增长的原因及合理性、所对应的客户、具体金额及形成原因；合同负债期后结转情况，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节收入确认时点及金额的情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）结合与供应商的结算方式、结算周期、信用政策、采购金额的变化、应付账款账龄等因素，说明公司应付账款余额变动的原因及合理性，与各期采购规模的匹配性

报告期内，公司主要通过票据结算或银行转账的方式向供应商支付采购款，结算周期通常为货到票到一个月内，部分主要供应商提供 3,000 万元至 5,000 万元的信用额度，账款在年底基本结清。

报告期内，应付账款余额及当期采购规模情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日 /2025 年 1-3 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
应付账款余额	10,027.63	3,260.32	3,450.62
采购总额	49,928.16	45,299.26	37,498.95
应付采购货款余额占采购总额的比例	20.08%	7.20%	9.20%

注：为保持数据可比性，2025 年 1-3 月采购总额按年化后计算占比。

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 3,450.62 万元、3,260.32 万元和 10,027.63 万元，应付账款余额占采购总额的比例分别为 9.20%、7.20%和 20.08%，2023 年末和 2024 年末，公司应付账款余额及其占采购规模的比例稳定，2025 年 3 月末，应付账款余额及其占采购总额的比例大幅增加主要系受行业特性影响，每年一季度为销售淡季，公司为保障销售旺季市场供应，进行积极的备货采购；同时，公司通常于每年年底与主要供应商结清账款，导致 2025 年 3 月末应付账款余额大幅增加。公司应付账款余额占采购规模比例及变动处于合理范围。

报告期内，应付账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 3 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	9,921.30	98.93%	3,147.00	96.52%	3,378.64	97.91%
1 至 2 年	22.92	0.23%	44.60	1.37%	71.99	2.09%
2 至 3 年	82.90	0.83%	68.73	2.11%	-	-
3 年以上	0.50	0.01%	-	-	-	-
合计	10,027.63	100.00%	3,260.32	100.00%	3,450.62	100.00%

报告期各期末，公司应付账款账龄结构稳定，主要集中在一年以内，占比分别为 97.91%、96.52% 和 98.93%，不存在拖欠供应商货款的情形。

综上所述，报告期各期末，公司应付账款余额变动具有合理性，与各期采购规模相匹配。

（二）说明公司合同负债大额增长的原因及合理性、所对应的客户、具体金额及形成原因；合同负债期后结转情况，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节收入确认时点及金额的情况

1、说明公司合同负债大额增长的原因及合理性、所对应的客户、具体金额及形成原因

报告期各期末，公司合同负债情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
预收货款	17,378.93	3,146.68	3,534.41

如上表所示，公司 2025 年 3 月 31 日合同负债余额较 2024 年底大幅增长，主要系公司预收经销商订金增加所致。报告期内，公司采用“订金+先款后货”的销售政策，每年年初公司出具当年度预付款的优惠政策，根据打款的时间不同享受实际订货的优惠力度不同，预付款打款时间越早，享受优惠购机力度越大，因此 2025 年 3 月底合同负债大幅增长具有合理性。

公司 2025 年 3 月 31 日合同负债前 20 名客户具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	金额	形成原因
1	宁安市利民农机有限公司	635.60	预收订金

2	牡丹江金粒农机销售有限公司	600.00	预收订金
3	林口县利一丰农机商店	595.00	预收订金
4	东丰县腾达农业机械有限公司	547.70	预收订金
5	宾县小郭农业机械经销有限公司	500.00	预收订金
6	黑山欣丰农机销售有限公司	500.00	预收订金
7	阜新市华盛农业机械销售有限公司	493.24	预收订金
8	昌图蓝盛农机有限责任公司	477.40	预收订金
9	尚志市新杰农机有限公司	458.00	预收订金
10	穆棱市兴宇农机有限公司	450.00	预收订金
11	北票市阳光农机销售中心	400.00	预收订金
12	佳木斯利一丰农机有限公司	393.24	预收订金
13	沈阳市联农农机有限公司	380.00	预收订金
14	哈尔滨市阿城区雷沃恒通农机商店	350.00	预收订金
15	延寿县鑫浪海农机销售有限公司	328.00	预收订金
16	新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店	324.00	预收订金
17	敖汉旗益通农机销售有限责任公司	300.00	预收订金
18	通河县众合农机有限公司	299.00	预收订金
19	铁岭军诚农业机械有限公司	276.00	预收订金
20	扎兰屯市富峰农机经销处	260.00	预收订金
合计	-	8,567.18	-

如上表所示，由于公司客户较为分散，公司 2025 年 3 月 31 日合同负债前 20 名客户合计 8,567.18 万元，占合同负债期末余额的 49.30%，合同负债形成的原因均为预收购机订金。

2、合同负债期后结转情况，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节收入确认时点及金额的情况

报告期各期末，公司合同负债期后结转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
预收货款	17,378.93	3,146.68	3,534.41
尚未结转金额	259.14	64.20	3.80
期后结转金额	17,119.79	3,082.48	3,530.61
期后结转比例	98.51%	97.96%	99.89%

注：期后结转统计截至 2025 年 8 月 31 日。

如上表所示，报告期各期末，公司合同负债期后结转比例分别为 99.89%、97.96%和 98.51%，期后结转比例较高，期后结转情况良好。截至 2025 年 8 月 31 日，2025 年 3 月底的合同负债中尚有 259.14 万元尚未确认收入，主要原因系经销商根据当年对农户的实际销售情况向公司进行预订农机，东北地区玉米尚未达到收获期，每年 9 月份是公司全年销售高峰期，上述未结转的合同负债将在后续月份陆续结转。

公司严格按照《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定制定收入确认会计政策，并一贯执行，不存在通过合同负债项目调节收入确认时点及金额的情况。公司主要从事玉米收获机、多功能整地机及相关配件的销售，均采用买断式经销的销售模式，属于在某一时点履行的履约义务。在这种模式下，客户在取得相关商品的控制权时作为收入确认时点，即公司按照合同约定将产品运送至指定地点后交付给客户，经客户签收后，相关产品的所有权、控制权及物权的风险和报酬转移给客户，公司待客户完成产品签收后确认收入。

公司制定了严格的《销售管理制度》，经销商提出购买需求后，销售经理拟定销售订单，经销售总监审批后，销售经理于用友系统中建立销售单及收款单，财务部审核后由经销商打款。确认无误后销售单流转至物流部，物流部根据销售单制作的发货单，联系物流公司送货，经销商对收到货物的品种、数量、质量等进行验收无误后，在发货单上签字确认并拍照发送给销售经理，经销商定期邮寄发货单到销售部。财务人员凭签字确认的发货单确认收入。

综上所述，公司关于合同负债与收入确认的会计处理严格遵守企业会计准则，相关内部控制健全且得到有效执行，报告期内合同负债期后结转比例较高，期后结转情况良好，不存在通过合同负债调节收入确认时点及金额的情形。

（三）请主办券商、会计师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、会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司采购部、财务部等部门了解与供应商的结算方式、结算周期和信用政策等情况；

(2) 向财务部询问报告期内公司应付账款变动原因，获取报告期各期末公司应付账款明细表及账龄情况明细表、采购明细表，结合了解到的情况，分析应付账款余额变动原因及合理性；

(3) 获取报告期各期末公司应付账款明细表及账龄情况明细表、采购明细表，分析各期应付账款与采购规模的匹配性；

(4) 获取报告期各期末的合同负债明细台账，按客户、项目、合同金额、账龄等进行分析；

(5) 获取期后的财务账套、银行流水、收入确认凭证，对报告期末的重大合同负债余额，逐笔检查其在期后的结转情况，计算报告期末合同负债的期后结转比例，分析未结转部分的原因；

(6) 了解和测试与销售合同管理、收款、收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期末，公司应付账款变动主要系受季节性备货影响以及与主要供应商结算周期影响，应付账款余额变动原因具有合理性，与各期采购规模相匹配；

(2) 公司合同负债大额增长具有合理性，合同负债期后结转比例较高，期后结转情况良好，部分合同负债尚未确认收入具有合理性；公司严格按照《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定确认收入，不存在通过合同负债项目调节收入确认时点及金额的情况。

二、关于交易性金融资产与其他非流动金融资产

根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 3 月末，公司交易性金融资产账面价值分别为 0、9,796.76 万元和 4,606.42 万元，其他非流动性金融资产账面价值分别为 4,007.20 万元、4,002.40 万元和 4,004.80 万元。请公司：①列示说明公司交易性金融资产与其他非流动金融资产明细情况，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、公允价值变动

损益情况，相应投资风险及对应内控措施；②说明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说明公司前述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，各期损益计入非经常性损益是否符合《企业会计准则》规定；④结合非受限货币资金、流动性风险、偿债能力等，说明公司购买大额金融资产的原因及合理性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）列示说明公司交易性金融资产与其他非流动金融资产明细情况，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、公允价值变动损益情况，相应投资风险及对应内控措施

1、列示说明公司交易性金融资产与其他非流动金融资产明细情况，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，公司交易性金融资产与其他非流动金融资产明细如下：

年份	产品名称	金额 (万元)	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
2023	招银理财招赢 日日金现金管 理类理财计划	3,000.00	无固定 期限	浮动收益	招商银行	PR1（低风 险）、非保 本浮动收益 类	（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（含 397 天）的债券（包括非金融企业债务融资工具）、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；（4）银保监会、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；（5）以及其他符合监管规定的金融资产等	是
2023	外贸信托-创 金宝 1 号集合 资金信托计划	4,000.00	无固定 期限	浮动收益	华创证券	R2（中低风 险）	主要通过投资“华创证券创金宝 1 号集合资产管理计划”投资于债券资产，信托业保障基金，闲置资金用于存放银行存款、货币基金	否
2024	招商银行点金 系列看跌两层 区间 33 天结 构性存款	900.00	33 天	预期到期收 益率：1.70% 或 2.41%（年 化）	招商银行	R1（谨慎 型）、保本 浮动收益类	黄金	是
2024	招商银行点金 系列看跌两层 区间 29 天结 构性存款	1,000.00	29 天	预期到期收 益率：1.70% 或 2.41%（年 化）	招商银行	R1（谨慎 型）、保本 浮动收益类	黄金	是
2024	交通银行蕴通 财富定期型结 构性存款 14	2,000.00	14 天	年化收益率： 1.15%或 1.50%或	交通银行	保守型产品 （1R），保 本浮动收益	EUR/USD 汇率中间价（以彭博 BFIX 页面公布的数据为准）	是

	天（挂钩汇率看跌）			1.70%		型		
2024	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 30 天（挂钩汇率看跌）	2,000.00	30 天	年化收益率： 1.65%或 2.50%或 2.70%	交通银行	保守型产品（1R），保本浮动收益型	EUR/USD 汇率中间价（以彭博 BFIX 页面公布的数据为准）	是
2024	交通银行蕴通财富定期型结构性存款 32 天（挂钩汇率看跌）	2,000.00	32 天	年化收益率： 1.65%或 2.40%或 2.60%	交通银行	保守型产品（1R），保本浮动收益型	EUR/USD 汇率中间价（以彭博 BFIX 页面公布的数据为准）	是
2024	招商银行智汇系列看跌两层区间 31 天结构性存款	2,000.00	31 天	预期到期收益率：1.70%或 2.41%（年化）	招商银行	R1（谨慎型）、保本浮动收益类	欧元兑美元汇率	是
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 17 天封闭式产品	2,000.00	17 天	1.50%或 2.37%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2024	中邮理财邮银财富·鸿运周期 30 天型 1 号人民币理财产品	3,000.00	30 天	浮动收益	邮储银行	PR2 中低风险、非保本理财产品	（1）现金类资产：现金及活期存款、拆放同业、买入返售、货币市场基金等；（2）债券及债务融资工具类资产：国债、地方政府债、央票、政策性金融债、政府支持机构债券、商业性金融债、企业债、公司债、企业债务融资工具、资产支持证券、同业存单、	是

							可转换债、可交换债、纯债券型基金等；（3）其他债权类资产：银行存款（包括定期存款、协议存款、通知存款等）等	
2024	中邮理财邮银财富·零钱宝2号人民币理财产品	1,000.00	无固定期限	浮动收益	邮储银行	PR1 低风险、非保本理财产品	（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）监管部门、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；（5）其他符合监管要求的资产	是
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 29 天封闭式产品	2,000.00	29 天	1.50%或 2.36%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2024	中邮理财邮银财富·鸿运周期 30 天型 1 号人民币理财产品	3,000.00	30 天	浮动收益	邮储银行	PR2 中低风险、非保本理财产品	（1）现金类资产：现金及活期存款、拆放同业、买入返售、货币市场基金等；（2）债券及债务融资工具类资产：国债、地方政府债、央票、政策性金融债、政府支持机构债券、商业性金融债、企业债、公司债、企业债务融资工具、资产支持证券、同业存单、可转换债、可交换债、纯债券型基金等；（3）其他债权类资产：银行存款（包括定期存款、协议存款、通知存款等）等	是
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份	2,000.00	28 天	1.50%或 2.25%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是

	有限公司 28 天封闭式产品							
2024	中邮理财邮银财富·鸿运周期 30 天型 1 号人民币理财产品	3,000.00	30 天	浮动收益	邮储银行	PR2 中低风险、非保本理财产品	(1) 现金类资产: 现金及活期存款、拆放同业、买入返售、货币市场基金等; (2) 债券及债务融资工具类资产: 国债、地方政府债、央票、政策性金融债、政府支持机构债券、商业性金融债、企业债、公司债、企业债务融资工具、资产支持证券、同业存单、可转换债、可交换债、纯债券型基金等; (3) 其他债权类资产: 银行存款(包括定期存款、协议存款、通知存款等) 等	是
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 16 天封闭式产品	1,000.00	16 天	1.50%或 2.25%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 27 天封闭式产品	3,000.00	27 天	1.50%或 2.24%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2024	招商银行点金系列看跌两层区间 31 天结构性存款	500.00	31 天	预期到期收益率: 1.55% 或 2.16% (年化)	招商银行	R1 (谨慎型)、保本浮动收益类	黄金	是
2024	长江资管月月盈 2 号集合资产管理计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	长江证券	R2 (中低风险)	交易所和银行间上市交易的债权类资产, 包括国债、地方政府债、铁道债、企业债、公司债、专项债、项目收益债、各类金融债(含	是

							次级债、混合资本债、政策性金融债、二级资本债）、可转换债券、可交换债券、央行票据、超短期融资券、短期融资券、中期票据、集合票据、集合债券、永续债、非公开发行债券、资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）、非公开定向债务融资工具（PPN）、债券型基金、货币市场基金、同业存单、债券逆回购、银行存款（包括活期存款、协议存款、定期存款及其他银行存款）等	
2024	长江资管乐享季季盈2号集合资产管理计划	2,000.00	无固定期限	浮动收益	长江证券	R2（中低风险）	交易所和银行间上市交易的债权类资产，包括国债、地方政府债、铁道债、企业债、公司债、专项债、项目收益债、各类金融债（含次级债、混合资本债、政策性金融债、二级资本债）、可转换债券、可交换债券、央行票据、超短期融资券、短期融资券、中期票据、集合票据、集合债券、资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）、非公开发行债券、非公开定向债务融资工具（PPN）、永续债、债券型基金、货币市场基金、同业存单、债券逆回购、银行存款（包括协议存款、定期存款及其他银行存款）、现金等；金融衍生工具：国债期货	是
2024	长江资管乐享月月盈2号集合资产管理计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	长江证券	R2（中低风险）	交易所和银行间上市交易的债权类资产，包括国债、地方政府债、铁道债、企业债、公司债、专项债、项目收益债、各类金融债（含	是

	划						次级债、混合资本债、政策性金融债、二级资本债)、可转换债券、可交换债券、央行票据、超短期融资券、短期融资券、中期票据、集合票据、集合债券、永续债、非公开发行债券、资产支持证券(ABS)、资产支持票据(ABN)、非公开定向债务融资工具(PPN)、债券型基金、货币市场基金、同业存单、债券逆回购、银行存款(包括活期存款、协议存款、定期存款及其他银行存款)等	
2024	长江资管乐享季季盈2号集合资产管理计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	长江证券	R2(中低风险)	交易所和银行间上市交易的债权类资产,包括国债、地方政府债、铁道债、企业债、公司债、专项债、项目收益债、各类金融债(含次级债、混合资本债、政策性金融债、二级资本债)、可转换债券、可交换债券、央行票据、超短期融资券、短期融资券、中期票据、集合票据、集合债券、资产支持证券(ABS)、资产支持票据(ABN)、非公开发行债券、非公开定向债务融资工具(PPN)、永续债、债券型基金、货币市场基金、同业存单、债券逆回购、银行存款(包括协议存款、定期存款及其他银行存款)、现金等;金融衍生工具:国债期货	是
2024	招商银行点金系列看跌两层区间8天结构	2,000.00	8天	预期到期收益率:1.55%或2.00%(年	招商银行	R1(谨慎型)、保本浮动收益类	黄金	是

	性存款			化)				
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 23 天封闭式产品	3,000.00	23 天	1.50%或 2.45%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2024	招商银行聚益生金系列公司 (45 天) A 款理财计划	2,000.00	45 天	浮动收益	招商银行	R2、非保本浮动收益类	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
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 28 天封闭式产品	3,000.00	28 天	1.30%或 2.28%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2024	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 29 天封闭式产品	3,000.00	29 天	1.30%或 2.27%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2025	招商银行点金系列看涨两层区间 9 天结构性存款	500.00	9 天	预期到期收益率：1.30%或 1.80% (年化)	招商银行	R1 (谨慎型)、保本浮动收益类	黄金	是
2025	招商银行点金系列看涨两层区间 28 天结构性存款	500.00	28 天	预期到期收益率：1.30%或 1.91% (年化)	招商银行	R1 (谨慎型)、保本浮动收益类	黄金	是

2025	广银理财臻金日日薪 2 号现金管理类理财产品	1,000.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1（低风险）、非保本浮动收益类	（1）现金；（2）投资期限在 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）银保监会、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	是
2025	信银理财日盈象天天利 1 号 C 款现金管理型理财产品	500.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1（低风险）、非保本理财产品	（1）现金；（2）投资期限在 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	是
2025	辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司 28 天封闭式产品	4,000.00	28 天	1.30%或 2.17%	兴业银行	保本浮动收益型	上海黄金交易所之上海金上午基准价	是
2025	民生理财天天增利现金管理 51 号理财产品	1,000.00	无固定期限	浮动收益	民生银行	一级，即低风险水平；非保本浮动收益型	（1）现金；（2）投资期限在 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）监管机构认可的其他具有良好流动性的货币市场工具	是

2025	招商银行点金系列看跌两层区间 33 天结构性存款	500.00	33 天	预期到期收益率：1.30% 或 1.91%（年化）	招商银行	R1（谨慎型）、保本浮动收益类	黄金	否
2025	国债逆回购	3,000.00	14 天	2.120%	长江证券	R1 低风险	国债	否
2025	国债逆回购	1,500.00	7 天	1.975%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2025	国债逆回购	546.80	1 天	1.875%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2025	国债逆回购	546.90	1 天+2 天	1.810%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2025	国债逆回购	546.90	1 天	1.910%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2025	国债逆回购	346.90	1 天	1.910%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2025	国债逆回购	346.90	1 天	1.950%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2025	国债逆回购	1,847.50	1 天	1.950%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2025	国债逆回购	1,847.50	1 天+2 天	2.960%	长江证券	R1 低风险	国债	是
2024	兴银理财金雪球稳添利日盈【1 号】日开固收类理财产品	400.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1，非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金	是

							公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	
2024	兴银理财金雪球稳添利日盈【1号】日开固收类理财产品	2000.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	是
2024	兴银理财金雪球稳添利日盈【1号】日开固收类理财产品	400.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项	是

							目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	
2024	兴银理财金雪球稳添利日盈【1号】日开固收类理财产品	1,073.50	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	是
2024	兴银理财金雪球稳添利日盈	714.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金	是

	【1号】日开 固收类理财产品						融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	
2025	兴银理财金雪球稳添利日盈 【1号】日开 固收类理财产品	1,800.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本 浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类	是

							资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	
2025	兴银理财金雪球稳添利日盈【1号】日开固收类理财产品	4,380.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	是
2025	兴银理财金雪球稳添利日盈【1号】日开固收类理财产品	1,360.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于	是

							上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	
2025	兴银理财金雪球稳添利日盈【1号】日开固收类理财产品	1,190.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等；（3）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等；（4）本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	是
2025	兴银理财金雪球稳添利日盈【1号】日开固收类理财产品	1,600.00	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1 非保本浮动收益	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具；（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、	是

							非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具,以及其他固定收益类投资工具等;(3)投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等;(4)本产品不投资于非标准化债权类资产、不投资于权益类资产、不投资于商品和金融衍生品类资产	
2024	广银理财鎏金日日薪2号现金管理类理财产品	500.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1(低风险)非保本浮动型	(1)现金;(2)投资期限在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)银保监会、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	是
2024	广银理财鎏金日日薪2号现金管理类理财产品	800.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1(低风险)非保本浮动型	(1)现金;(2)投资期限在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)银保监会、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	是
2024	广银理财鎏金日日薪2号现	240.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1(低风险)非保本	(1)现金;(2)投资期限在1年以内(含1年)的银行存款、债券回购、中央银行票	是

	金管理类理财产品					浮动型	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）银保监会、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	
2024	广银理财鎏金日日薪 2 号现金管理类理财产品	320.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1（低风险）非保本浮动型	（1）现金；（2）投资期限在 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）银保监会、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	是
2024	广银理财鎏金日日薪 2 号现金管理类理财产品	1,300.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1（低风险）非保本浮动型	（1）现金；（2）投资期限在 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）银保监会、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	是
2024	广银理财鎏金日日薪 2 号现金管理类理财产品	600.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1（低风险）非保本浮动型	（1）现金；（2）投资期限在 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）银保监会、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	部分赎回

2025	广银理财鎏金日日薪 2 号现金管理类理财产品	200.00	无固定期限	浮动收益	广发银行	PR1（低风险）非保本浮动型	（1）现金；（2）投资期限在 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）银保监会、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
2024	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	2,000.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	（1）现金；（2）投资期限在 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	是
2024	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	2,700.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	（1）现金；（2）投资期限在 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	是
2024	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	300.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	（1）现金；（2）投资期限在 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	是

	品						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	
2024	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	1,000.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	（1）现金；（2）投资期限在 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	是
2024	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	1,000.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	（1）现金；（2）投资期限在 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	是
2024	信银理财日盈象天天利 101 号现金管理型理财产品	3,000.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	（1）现金；（2）投资期限在 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）	是

							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	
2024	信银理财日盈象天天利 101 号现金管理型理财产品	500.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	(1) 现金；(2) 投资期限在 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	是
2024	信银理财日盈象天天利 101 号现金管理型理财产品	950.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	(1) 现金；(2) 投资期限在 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	是
2024	信银理财日盈象天天利 101 号现金管理型理财产品	379.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	(1) 现金；(2) 投资期限在 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	是

							具	
2024	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	2,330.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	(1) 现金；(2) 投资期限在 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	是
2024	中信理财之共赢稳健天天利人民币理财产品	740	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR1	(1) 现金；(2) 投资期限在 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	是
2024	招商银行点金系列看跌两层区间 33 天结构性存款	2000	33 天	预期到期收益率：1.70 或 2.41%（年化）	招商银行	R1（谨慎型）、保本浮动收益类	黄金	是
2024	招商银行点金系列看跌两层区间 29 天结构性存款	2000	29 天	预期到期收益率：1.70% 或 2.41%（年化）	招商银行	R1（谨慎型）、保本浮动收益类	黄金	是
2024	招商银行点金	1000	8 天	预期到期收	招商银行	R1（谨慎	黄金	是

	系列看跌两层 区间 8 天结构 性存款			益率：1.55% 或 2.00%（年 化）		型）、保本 浮动收益类		
2025	招商银行点金 系列看涨两层 区间 9 天结构 性存款	500	9 天	预期到期收 益率 1.30%或 1.80%（年化）	招商银行	R1（谨慎 型）、保本 浮动收益类	黄金	是
2025	招商银行点金 系列看涨两层 区间 28 天结 构性存款	500	28 天	预期到期收 益率：1.30% 或 1.91%（年 化）	招商银行	R1（谨慎 型）、保本 浮动收益类	黄金	是
2025	招商银行点金 系列看跌两层 区间 33 天结 构性存款	500	33 天	预期到期收 益率：1.30% 或 1.91%（年 化）	招商银行	R1（谨慎 型）、保本 浮动收益类	黄金	否

公司购买的理财产品主要包括保本浮动收益型、风险较低的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、公允价值变动损益情况

报告期内，公司理财产品投资收益、公允价值变动损益实现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
投资收益	62.01	262.02	72.86
公允价值变动收益	7.90	38.16	7.20
合计	69.91	300.18	80.06

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，公司制定了闲置资金管理制度。

（1）公司主要购买风险等级 R1 或 PR1、R2 或 PR2 的理财产品，主要包括保本浮动收益型和风险较低的非保本浮动收益型产品。R1 级或 PR1 级是低风险的理财产品；R2 级或 PR2 级是中低风险的理财产品。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）在有效控制风险、保持流动性的前提下，为提高资金运营效率，公司将闲置资金可用于投资国债或国债逆回购、流动性好的银行理财产品、资管计划、收益凭证等中低风险的金融机构投资产品。公司董事会批准年度购买理财产品总额度；公司于每年年度股东（大）会审议通过关于年度使用闲置资金购买理财产品的议案。

（3）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。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，进而进行投资决策。

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）说明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、说明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，提高闲置资金收益，经年度股东（大）会审议授权，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、投资期限等信息，经财务经理、财务总监、总经理审批后，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。

2、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）说明公司前述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，各期损益计入非经常性损益是否符合《企业会计准则》规定

1、说明公司前述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

“交易性金融资产”科目用于核算企业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。“其他非流动金融资产”是指企业持有的自资产负债表日起超过一年到期，且预期持有超过一年的、以公允价值计量且其变动计入当期损益的非流动金融资产。

根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的规定：

第十六条企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

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。

根据《企业会计准则第 30 号-财务报表列报》应用指南规定，资产满足下列条件之一的，应当归类为流动资产：

（1）预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用。这主要包括存货、应收账款等资产。需要指出的是，变现一般针对应收账款等而言，指将资产变为现金；出售一般针对产品等存货而言；耗用一般指将存货（如原材料）转变成另一种形态（如产成品）。

（2）主要为交易目的而持有。比如一些根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》划分的交易性金融资产。但是，并非所有交易性金融资产均为

流动资产，比如自资产负债表日起超过 12 个月到期且预期持有超过 12 个月的衍生工具应当划分为非流动资产或非流动负债。

公司将预期持有期限在一年以内的理财产品在“交易性金融资产”中核算，将持有的自资产负债表日起超过一年到期，且预期持有超过一年的理财产品在“其他非流动金融资产”中核算，符合企业会计准则的规定，公司会计处理恰当准确。

2、各期损益计入非经常性损益是否符合《企业会计准则》规定

根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号-财务报告的一般规定（2023 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非经常性损益（2023 年修订）》，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。非经常性损益通常包括“（三）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益；（五）委托他人投资或管理资产的损益；”。

公司利用闲置资金购买的理财产品主要包括保本浮动收益型、风险较低的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，其产生的投资收益及公允价值变动收益计入非经常性损益，符合《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号-财务报告的一般规定（2023 年修订）》《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非经常性损益（2023 年修订）》规定。

（四）结合非受限货币资金、流动性风险、偿债能力等，说明公司购买大额金融资产的原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 25,972.81 万元、33,074.59 万元和 36,751.30 万元。其中，非受限货币资金余额分别为 7,370.50 万元、3,486.76 万元和 5,234.67 万元；使用权受限的货币资金余额分别为 18,602.32 万元、29,587.83 万元和 31,516.63 万元，主要系银行承兑汇票保证金及利息，可满足银行承兑汇

票到期承兑需求，不会降低公司偿债能力。

公司经营模式具有较强的现金流优势，其经销商的销售政策一般为“订金+先款后货”，同时为降低财务费用，获取理财投资收益以及考虑融资的便捷性，公司主要采用开具银行承兑汇票的方式与供应商结算和承兑汇票贴现进行票据融资，公司实际上不存在流动性风险和偿债风险，具体分析详见第6题关于偿债能力回复之“6/一/（二）结合短期借款、应付票据规模及到期情况、营运资金需求、可用货币资金等，分析公司是否存在偿债风险、流动性风险”相关内容。

公司购买大额金融资产的主要原因是在满足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。公司所购买的理财产品均具有良好的流动性，投资期限短，到期当日可赎回或可随时赎回，并且可以实现较为稳定的收益。公司根据实际运营情况择时购买和赎回理财产品，提高公司资金的使用效率，增加闲置资金收益。

综上所述，报告期内公司购买大额金融资产具有合理性。

（五）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师就上述事项执行了以下核查程序：

（1）获取公司购买理财产品的协议，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，复核报告期内金融资产的投资收益、公允价值变动损益的准确性；

（3）访谈公司财务经理，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和其他非流动金融资产科目的核算内容，评估交易性金融资产及其他非流动金融资产的分类、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，各期损益计入非经常性损益是否符合《企业会计准则》规定；

(6) 获取货币资金明细表、短期借款明细表、应付票据明细表、应付账款明细表及账龄情况构成表、公司财务报表，分析公司流动性风险、偿债能力，说明公司购买大额理财产品的原因及合理性。

2、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) 结合公司闲置资金管理制度，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；

(3) 公司交易性金融资产和其他非流动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，各期损益计入非经常性损益符合《企业会计准则》规定；

(4) 公司购买大额金融资产的主要原因是在满足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，提高公司资金的使用效率，增加闲置资金收益，具有合理性。

三、关于固定资产

根据申请文件，2023 年末、2024 年末和 2025 年 3 月末，公司机器设备余额分别为 291.81 万元、460.65 万元和 461.44 万元，账面价值较小。请公司：①说明报告期各期末公司主要机器设备情况；②说明公司机器设备规模较小的原因及合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司是否存在较大差异。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 说明报告期各期末公司主要机器设备情况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司主要机器设备情况如下表所示：

机器设备名称	数量	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率	是否闲置
喷涂设备及流水线	5	149.68	19.39	130.29	87.04%	否
激光切割机	2	96.45	30.53	65.92	68.35%	否
折弯机	6	91.47	36.71	54.76	59.87%	否
起重机	9	72.09	39.52	32.57	45.18%	否
抛丸清理机	2	51.33	20.98	30.35	59.13%	否
合计	-	461.02	147.13	313.89	68.09%	

截至 2024 年 12 月 31 日，公司主要机器设备情况如下表所示：

机器设备名称	数量	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率	是否闲置
喷涂设备及流水线	5	195.75	69.72	126.02	64.38%	否
激光切割机	2	96.45	26.56	69.89	72.46%	否
折弯机	5	74.65	33.00	41.66	55.80%	否
起重机	9	72.09	36.43	35.67	49.48%	否
抛丸清理机	2	51.33	14.07	37.26	72.59%	否
合计	-	490.28	179.78	310.50	63.33%	

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要机器设备情况如下表所示：

机器设备名称	数量	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率	是否闲置
喷涂设备及流水线	4	107.25	50.24	57.01	53.16%	否
激光切割机	1	69.90	13.28	56.62	81.00%	否
折弯机	3	56.60	19.39	37.22	65.75%	否
起重机	7	52.54	24.99	27.55	52.44%	否
抛丸清理机	1	26.55	13.87	12.68	47.75%	否
合计	-	312.84	121.76	191.07	61.08%	

报告期各期末，公司主要设备包括喷涂设备及流水线、激光切割机、折弯机和起重机、抛丸清理机等，机器设备单位价值不高，公司机器设备整体规模较小。

（二）说明公司机器设备规模较小的原因及合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司是否存在较大差异

公司主营业务为玉米收获机、整地机及其配件的研发、生产与销售，在生产上采用外购通用组件、自制、外协相结合，并统一装配的生产方式。通用组件包括发动机、割台、变速箱、剥皮机、车桥、驾驶室、车轮及履带等主要为外购；自制件包括车架、平台、料箱、提升机、割台主板、回收盒、外壳等。主要生产

工序包含下料、切割、折弯、机加工、组件焊接、抛丸、涂装、喷漆、部件分装、液压装配、总装及整机检验等生产流程。其中下料、切割、折弯等零部件加工和涂装环节主要通过机器设备实现，主要设备包括激光切割机、折弯机、起重机、喷涂设备及流水线和抛丸清理机等。而组件焊接、部件分装、液压装配、总装及整机检验环节，主要依靠人工和部分辅助工具完成，使用的机器设备相对较少。由于产品焊接装配和检验的工艺较为复杂，对工人的专业技能和工艺的熟练度要求较高，为确保产品质量，该环节均自主完成，因此公司机器设备规模较小。

另外，公司部分生产环节通过外协进行，外协加工主要涉及板材切割和电镀加工工序，也在一定程度上减少了公司机器设备的投入。

报告期内，公司与同行业可比公司单位收入机器设备规模具体情况如下表所示：

公司名称	2024 年度	2023 年度
吉林天朗	10.85%	2.50%
威马农机	2.57%	2.96%
新研股份	95.83%	59.55%
汉森机械	11.36%	9.95%
同行业平均值	30.15%	18.74%
剔除新研股份后行业平均值	8.26%	5.14%
大益农机	0.61%	0.57%

注：1、机器设备收入比=（（机器设备期初净值+机器设备期末净值）/2）/营业收入；

2、数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告，2025 年 1-3 月同行业可比公司未披露机器设备数据。

如上表所示，公司机器设备收入比低于同行业平均水平。

其中新研股份机器设备收入比较高，主要系新研股份除农业机械业务外，还包括航空航天设备业务，其生产设备规模较大，因近几年其业绩持续下滑，收入规模降低，目前已被债权人申请重整及预重整程序，故其机器设备收入比较高。

公司机器设备收入比低于威马农机，主要系威马农机产品结构较为丰富，包括耕整地机械、田间管理机械、农用搬运机械、收获机械、排灌机械、内燃机等，因此其生产设备规模较大，机器设备收入相对较高。

公司机器设备收入比低于吉林天朗和汉森机械，一方面系公司收入规模相对

较大，另一方面系公司外购的通用组件规模较大，自行生产的自制件规模较小。

公司装配检验环节在整个生产环节中较为重要，该环节主要由人工加之部分辅助工具完成，装配、检验人员的数量和装配的熟练程度是决定公司产能的关键因素；此外，公司积极组织科学排产，对所需零部件提前进行生产及采购，充分利用现有生产设备，合理规划自制零部件及外协零部件的生产时间，为整机装配检验做好充分的准备，公司目前现有的机器设备能够满足生产需求。

综上，公司机器设备规模较小具有合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司存在差异具有合理的原因，符合公司生产的实际情况。

（三）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师就上述事项执行了以下核查程序：

（1）获取公司关于固定资产相关的内部控制制度，测试相关内控制度是否有效执行，评价公司关于固定资产相关内部控制制度的有效性；

（2）获取公司报告期各期末主要机器设备清单，检查成新率、是否存在闲置，了解主要机器设备的具体用途情况；

（3）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机器设备收入比进行对比分析，核实公司与同行业可比公司相关数据差异的原因。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司机器设备单位价值不高，公司机器设备整体规模较小具有合理性，单位收入机器设备规模与同行业可比公司存在差异具有合理的原因，符合公司生产的实际情况。

四、关于期间费用

请公司：说明报告期各期公司与同行业可比公司的销售费用率、研发费用率、管理费用率及变动趋势是否存在差异及原因。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）说明报告期各期公司与同行业可比公司的销售费用率、研发费用率、管理费用率及变动趋势是否存在差异及原因

报告期各期，公司与同行业可比公司的销售费用率、研发费用率、管理费用率及变动趋势情况如下表所示：

可比公司 名称	销售费用/营业收入			管理费用/营业收入			研发费用/营业收入		
	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
新研股份	9.54%	4.01%	2.72%	79.60%	21.85%	13.82%	20.02%	6.87%	4.17%
吉林天朗	未披露	5.51%	6.41%	未披露	11.10%	6.21%	未披露	8.11%	4.97%
汉森机械	未披露	1.44%	1.91%	未披露	7.60%	8.31%	未披露	4.88%	4.61%
威马农机	4.59%	3.56%	2.78%	3.57%	2.82%	3.18%	4.95%	3.56%	3.14%
平均比例	7.06%	3.63%	3.46%	41.59%	10.84%	7.88%	12.48%	5.86%	4.22%
大益农机	2.23%	1.12%	1.29%	20.66%	4.11%	3.82%	6.18%	1.42%	1.26%

注：以上数据来源于其可比公司公开披露信息。

1、销售费用

报告期内，公司销售费用占比与汉森机械接近，低于同行业可比公司平均水平，具体分析如下：

（1）报告期内，公司销售费用占比低于吉林天朗的销售费用占比主要系：A、吉林天朗销售人员较公司销售人员数量多，职工薪酬费用金额高于公司；B、吉林天朗广告宣传费高于公司广告费用，导致销售费用金额高于公司；C、2023 年度和 2024 年度吉林天朗的营业收入远低于公司营业收入金额，导致其销售费用占比高于公司。

（2）报告期内，公司销售费用占比低于新研股份的销售费用占比主要系：新研业务块覆盖军工和农机且销售区域较为分散，公司主要集中于东北地区的玉米收获机的销售，销售相对集中，且当地品牌口碑较高，不需要另外招聘大量销售人员去开发渠道和各种形式市场营销；2025 年 1-3 月营业收入金额较低导致销售费用占比较高。

（3）报告期内，公司销售费用占比低于威马农机的销售费用占比主要系：威马农机产品品类居多且境外销售占比较高，需要大量的销售人员（报告期内销

售人员分别为 85 人、106 人等) 开发销售渠道和各种形式的市场营销, 公司主要集中于东北地区的玉米收获机的销售, 销售相对集中, 且当地品牌口碑较高, 不需要另外招聘大量销售人员去开发渠道和拓展各种形式市场营销。

报告期内, 公司 2024 年销售费用率略有下降, 主要系公司销售费用的增长低于营业收入的增长所致, 2025 年 1-3 月销售费用率较高, 主要系 2025 年一季度销售淡季营业收入较低, 与同行业公司新研股份、威马农机保持一致。

2、管理费用

报告期内, 公司管理费用占比与威马农机接近, 低于同行业可比公司平均水平, 具体分析如下:

(1) 报告期内, 吉林天朗营业收入呈下降趋势, 且其营收规模小于公司, 故管理费用占比较高;

(2) 新研股份为上市多年的上市公司, 其公司规模较大, 管理人员数量较多; 资本实力较强, 办公环境较好, 承担管理职能的固定资产金额明显大于公司, 导致其报告期内折旧摊销金额较高;

(3) 汉森机械管理人员数量和公司接近, 但营业收入规模小于公司, 所以管理费用占比较高;

(4) 公司建立了高效的组织架构, 管理体系较为精简, 报告期内管理人员数量较少, 因此, 报告期内, 公司管理费用占比较低, 具有合理性。

报告期内, 公司管理费用占收入比例逐年上升, 与同行业可比公司变动趋势一致, 2025 年 1-3 月占比较高, 主要系 2025 年一季度为销售淡季, 营业收入较低而所致。

3、研发费用

报告期内, 公司研发费用占比低于同行业可比公司平均水平, 主要系:

(1) 公司研发人员占比低于同行业公司, 截至 2025 年 3 月 31 日, 公司研发人员占比为 11.98%, 同行业公司报告期内研发人员占比在 15%左右;

(2) 公司根据《企业会计准则解释第 15 号》的相关规定, 在研发过程中试验或技术性验证时投入的原材料在试验结束后形成可供出售的产品, 实现销售后

确认营业成本，研究开发费用的核算方式、归集口径符合企业会计准则的规定，符合公司研发实际情况，具备合理性。报告期各期研发支出金额分别为 1,649.14 万元、1,937.85 万元和 267.48 万元，占当期营业收入比例分别为 3.18%、3.14% 和 9.13%，接近同行业平均水平。

报告期内，公司研发费用占收入比例逐年上升，与同行业可比公司变动趋势一致，2025 年 1-3 月占比较高，主要系 2025 年一季度为销售淡季，营业收入较低所致。

（二）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师就上述事项执行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期销售费用、管理费用、研发费用的明细账、总账及相关记账凭证，核对各费用明细项目分类是否准确，重点关注职工薪酬、业务招待费、折旧与摊销费、股份支付等主要构成项目；

（2）查阅可比公司的年度报告、申报文件等公开披露文件，分析公司报告期内销售费用率、管理费用率、研发费用率的变动趋势，将公司的各项费用率与可比公司进行对比，并对差异原因进行分析。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司报告期各期的销售费用率、研发费用率、管理费用率低于同行业可比公司，变动趋势与同行业略有差异，均具有合理的原因，报告期各期公司各项费用金额真实、完整、准确。

五、关于财务规范性

根据申请文件，公司报告期内存在第三方回款和现金收付款财务不规范事项。请公司：①说明第三方回款与公司销售收入匹配性，是否具有可验证性，是否影响销售循环内部控制有效性的认定；②说明公司涉及现金收付款的相关账务处理是否准确、是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形；公司规范现金收付款的具体措施和执行情况及相关内控制度，现金收付款行为是否已清理规范；支付的员工工资是否履行代扣代缴义务。请主办券商、会计师：①核

查上述事项并发表明确意见；②对公司是否存在虚构交易及调节收入的情况、财务规范性、内部控制制度的健全性及有效性发表明确意见。

（一）说明第三方回款与公司销售收入匹配性，是否具有可验证性，是否影响销售循环内部控制有效性的认定

1、第三方回款与公司销售收入匹配性

报告期内，涉及到第三方回款的经销商其回款金额与销售收入匹配如下：

单位：万元

年度	期初应收款项	第三方回款		直接回款	回款合计	未扣除贷款贴息的 销售收入	期末应收款项
		客户股东或法定代表人、近亲属	终端农户金融机构受托支付				
2023 年度	147.78	6,326.24	15,116.05	29,182.75	50,625.04	47,745.67	-2,731.59
2024 年度	-2,773.56	1,308.63	18,203.84	36,483.49	55,995.96	56,099.19	-2,670.33
2025 年 1-3 月	-660.73	1,053.20	42.00	1,953.69	3,048.89	813.72	-2,895.90
合计	/	8,688.07	33,361.89	67,619.93	109,669.89	104,658.58	/

注：（1）期初应收款项+含贷款贴息的销售收入-第三方回款-直接回款=期末应收款项；（2）上述分别统计各期第三方回款涉及到的经销商的回款与收入的匹配情况，故期末应收款项与下年度期初应收账款金额不一致；（3）期初应收款项和期末应收款项系各期涉及第三方回款客户对应的应收账款和合同负债净额。

如上表所示，报告期内涉及到第三方回款的经销商其回款金额与销售收入相匹配，包含第三方回款在内的经销商每期回款金额与公司当期收入差异主要系经销商打款时间差异所致，故销售回款与公司销售收入总体具有匹配性。

2、第三方回款的可验证性，是否影响销售循环内部控制有效性的认定

报告期内，公司第三方回款对应交易均系基于真实的业务而开展，与对应的合同或订单、签收单等业务单据相匹配，公司根据业务合同的约定向客户交付产品，并据此收取相应的货款，第三方回款与相关的销售收入勾稽，具有可验证性。

报告期内公司第三方回款所对应合同的执行方均为公司和经销商，且经公司审批通过，公司按照合同约定情况发货给客户指定地点，并获取签收单，实物流与合同约定一致，符合公司销售相关的内部控制制度的要求。

公司存在第三方回款主要系：一方面公司为了提高公司回款效率，激励终端

客户采购农机，制定了购机贷款补贴政策，由经销商、终端购机用户与相关金融机构签署合作协议，合作的金融机构直接将购机相关贷款付至公司指定账户，导致存在第三方（即金融机构）回款情况；另一方面因公司部分经销商经营方式以家庭管理模式为主，经营规模较小，从业人员以夫妻、父母兄弟等具有亲属关系的家庭成员为主，该部分客户基于自身的经营习惯、结算方便和资金临时周转等因素，故采取了通过其股东、法定代表人及其近亲属或关联公司等方式进行付款。

公司已完善了《资金管理制度》，对第三方回款业务进行了严格的规范，除金融机构受托支付的情况外，原则上不接受任何形式的第三方回款。2025 年 1-3 月，公司不存在通过其实际控制人、股东、法定代表人或者上述人员直系亲属等第三方使用个人账户代客户支付货款的情况。

综上所述，公司销售业务活动的相关审批及业务单据均符合公司销售内循环相关的内部控制制度，且公司完善《资金管理制度》并严格执行，故报告期内公司的第三方回款不影响对销售内部控制有效性的认定。

（二）说明公司涉及现金收付款的相关账务处理是否准确、是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形；公司规范现金收付款的具体措施和执行情况及相关内控制度，现金收付款行为是否已清理规范；支付的员工工资是否履行代扣代缴义务

1、说明公司涉及现金收付款的相关账务处理是否准确、是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形

报告期内，公司现金收款、付款具体项目及对应金额情况如下表所示：

单位：万元

类别	项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
现金收款	销售配件收款	0.06	5.13	1.93
	废品收入	-	-	25.68
	员工往来	-	0.52	2.38
	其他	-	-	3.07
	合计	0.06	5.65	33.06
现金付款	奖金、工资	363.85	340.85	195.15
	福利	144.07	44.42	112.41
	员工费用报销	6.85	42.11	11.13

	销售配件退款	0.15	2.89	2.61
	其他	-	0.50	0.17
	合计	514.93	430.77	321.47

报告期内，公司存在现金收款的情况，主要系废品收入、员工归还备用金、销售配件收入等。废品主要是向个体户或个人回收者销售，该等废品回收者基于便利性，以现金形式支付货款。除此之外，报告期内，公司不存在其他销售产品相关的现金收款。

报告期内，公司存在现金付款的情况，主要系公司支付给员工的工资、奖金、节日费，此外还包括少量员工备用金借款、费用报销款、销售配件退款等。公司为激发生产员工的工作积极性，采取现金的形式发放奖金和过节费，其中发放的奖金、过节费已全部申报并缴纳个人所得税；少量客户不需要的零星的配件通过现金形式进行退还。除此之外，报告期内，公司不存在与公司主要原材料采购相关的现金付款情况。

报告期内，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，现金付款业务公司已根据工资表、报销发票、付款审批表、支付单据等凭证计入相应科目，公司支付的员工奖金已履行代扣代缴义务，相关账务处理恰当，相关单据保留完整，具有可验证性。

报告期内，公司收到现金后及时向银行缴存，不存在现金坐支等情形。

综上，公司涉及现金收付款的相关账务处理准确、具有可验证性，不存在现金坐支等情形。

2、公司规范现金收付款的具体措施和执行情况及相关内控制度，现金收付款行为是否已清理规范

为规范现金收付款，公司已建立相关货币资金管理制度并严格执行。公司根据《企业内部控制应用指引第6号-资金活动》《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。

报告期内，公司财务部建立现金日记账，逐笔记载现金收付情况，日记账做到日清月结、账实相符。库存现金必须存入保险柜，出纳必须妥善保管。公司根据《资金管理制度》对现金予以管理，相关款项已进行账务处理，不影响公司内部控制的有效性 & 规范情况。

3、支付的员工工资是否履行代扣代缴义务

经核查，报告期内公司支付给员工的现金工资部分已在当月合并计入其收入，并已履行代扣代缴义务。

(三) 请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②对公司是否存在虚构交易及调节收入的情况、财务规范性、内部控制制度的健全性及有效性发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 对财务负责人进行访谈，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；了解公司销售模式，第三方回款的背景及合理性；

(2) 访谈销售负责人了解其与第三方回款业务合作模式，并取得回款明细、银行流水、销售订单明细表与账面进行核对，形成第三方回款明细表，并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；通过访谈销售负责人，了解代为支付的第三方与经销商的关系，核实其交易真实完整；

(3) 对重要经销商进行走访，对存在第三方回款的经销商进行情况了解并了解其原因及合理性；

(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；

(5) 访谈财务负责人，了解公司与现金管理相关的制度、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）第三方回款与公司销售收入相匹配，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；

（2）公司涉及现金收付款的相关账务处理准确，相关单据保存完整，具有可验证性，不存在现金坐支等情形；

（3）公司已建立完善的《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；

（4）报告期内公司支付给员工的工资已履行代扣代缴义务；

（5）公司不存在虚构交易及调节收入的情况，财务核算规范，内部控制制度健全并得到有效运行。

六、关于供应商资质

报告期内，公司主要供应商中青州汇昌机械配件厂（以下简称“青州汇昌”）为个人独资企业。请公司：①说明公司选择青州汇昌作为供应商的原因及商业合理性，青州汇昌是否具有合格业务资质；②说明青州汇昌是否存在为公司承担费用成本等其他利益安排。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）说明公司选择青州汇昌作为供应商的原因及商业合理性，青州汇昌是否具有合格业务资质

1、说明公司选择青州汇昌作为供应商的原因及商业合理性

公司自 2021 年起与青州汇昌机械配件厂建立合作关系，并将其作为车桥类产品的重要供应商。该供应商成立于 2003 年，拥有经验丰富的技术团队，能够在研发与生产中提供稳定的技术支持和工艺保障。合作以来，其产品质量符合公司标准和技术要求，在定制化需求和交付响应方面表现良好，有效提升了产品的稳定性。基于其专业能力、质量水平和协作效率，公司与其保持采购合作符合市场化原则，具有必要性和商业合理性。

2、青州汇昌是否具有合格业务资质

青州汇昌机械配件厂依法设立并持续正常经营，持有合法有效的《营业执照》，经营范围涵盖汽车配件、拖拉机配件、机械配件的加工与销售。该厂目前从事的为机械配件生产与销售业务，依据现行法律法规及行业监管要求，该等业务不属于需要取得工业产品生产许可证、特种设备制造许可证或其他特许经营资质的范围。其已依法取得的《营业执照》能够覆盖并满足其现有业务开展的法定资质要求。

（二）说明青州汇昌是否存在为公司承担费用成本等其他利益安排

公司与青州汇昌机械配件厂的合作关系基于正常的商业交易安排。双方签署的采购合同已明确约定产品价格、结算方式、付款条件及违约责任等条款，相关条款均符合市场化、公允原则。公司在合作过程中严格按照合同约定进行采购和结算，形成的付款记录、发票凭证均与实际业务相符。

综上，公司与青州汇昌的合作关系合法、合规，不存在供应商为公司承担费用成本或其他利益安排的情况。

（三）请主办券商、会计师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、会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈采购负责人，查阅公司与青州汇昌签订的采购合同，分析交易背景、定价机制及条款设置的商业合理性；

（2）获取并核查青州汇昌提供的营业执照，审慎核验其经营范围涵盖内容及业务资质合规性；

（3）对青州汇昌进行访谈关注其专业能力、协同表现及合作稳定性等方面的评价，并取得其关于与公司不存在关联关系及任何利益输送情形的书面承诺函；

（4）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道，查询并核实青州汇昌的工商注册信息、股权结构、经营状态及是否存在重大违法违规记录。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司选择青州汇昌作为供应商系基于其专业能力、质量水平和协作效率等方面的综合考量，具有充分的商业合理性。青州汇昌作为合法注册并存续的经营主体，具备合格的业务资质。经核查，未发现青州汇昌存在为公司承担费用成本等其他利益安排的情形，双方交易均为正常经营活动产生的商业往来。

七、其他事项

请公司：①说明专项储备计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法，披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定；②对于公开转让说明书中“第四节公司财务”之“报告期内前五名客户情况”部分，说明表格中“新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店”与适用情况中“新宾满族自治县大益力佳农机综合商店”是否存在披露错误，如存在，请更正；③补充披露监事王越职业经历，保持时间连续；④说明公司新建项目“辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目”的环保验收进展，超产能生产行为是否已整改规范，辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局是否为公司环保违规行为的主管部门；⑤说明继受取得发明专利的具体情况，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。

（一）说明专项储备计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法，披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定

1、说明专项储备计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法

根据财政部于 2009 年 6 月 11 日发布《企业会计准则解释第 3 号》通知（财会〔2009〕8 号），该通知对高危行业企业提取的安全生产费的会计处理规定如下：

高危行业企业按照国家规定提取的安全生产费，应当计入相关产品的成本或当期损益，同时计入“专项储备”科目，企业使用提取的安全生产费时，属于费用性支出的，直接冲减“专项储备”。

“专项储备”科目期末余额在资产负债表所有者权益项下“减：库存股”和

“盈余公积”之间增设“专项储备”项目反映。

公司计提安全生产费时会计处理为：

借：制造费用

贷：专项储备

公司实际支出安全生产费时会计处理为：

借：专项储备

贷：银行存款等

2、披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、（一）报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（一）报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“41、安全生产费”补充披露如下：

“

根据财政部、应急管理部印发的财资〔2022〕136号《企业安全生产费用提取和使用管理办法》，母公司大益农机的相关业务属于农业机械制造，按机械制造企业计提安全生产费，而子公司大益农装不属于上述办法规定的从事煤炭生产、非煤矿山开采、石油天然气开采、建设工程施工、危险品生产与储存、交通运输、烟花爆竹生产、民用爆炸物品生产、冶金、机械制造、武器装备研制生产与试验（含民用航空及核燃料）、电力生产与供应的企业及其他经济组织，无需计提安全生产费。具体计提依据如下：

‘第三十条 机械制造企业以上一年度营业收入为依据，采取超额累退方式确定本年度应计提金额，并逐月平均提取。具体如下：

（一）上一年度营业收入不超过1,000万元的，按照2.35%提取；

（二）上一年度营业收入超过1,000万元至1亿元的部分，按照1.25%提取；

（三）上一年度营业收入超过1亿元至10亿元的部分，按照0.25%提取；

（四）上一年度营业收入超过10亿元至50亿元的部分，按照0.1%提取；

（五）上一年度营业收入超过50亿元的部分，按照0.05%提取。’

根据上述计提标准，公司各期安全生产费计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
上年度营业收入	54,525.61	45,658.56	40,006.04
应计提安全生产费	61.83	225.15	211.02
实际计提的安全生产费	61.83	225.15	211.02

报告期内，公司专项储备的计提比例和金额符合相关会计处理符合《企业会计准则》以及《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定，专项储备计提充分。

”

（二）对于公开转让说明书中“第四节公司财务”之“报告期内前五名客户情况”部分，说明表格中“新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店”与适用情况中“新宾满族自治县大益力佳农机综合商店”是否存在披露错误，如存在，请更正

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“报告期内前五名客户情况”部分对该部分进行更改，修订如下：

序号	姓名	与公司关系	占有权益客户	权益内容
1	梁立东	原职工监事	新宾满族自治县大益智鑫农农机综合商店	梁立东系实际投资人

（三）补充披露监事王越职业经历，保持时间连续

公司已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”补充披露王越个人经历如下：

“2015 年 2 月至 2015 年 11 月，任抚顺华银实业有限公司工人；2015 年 11 月至 2018 年 11 月，任抚顺市新抚区劳动就业管理局员工；2018 年 11 月至 2020 年 1 月，就职于紫梧桐（上海）公寓管理有限公司，担任经纪人；2020 年 2 月至 2022 年 6 月，任联宇（抚顺）蜡业有限公司安全员；2022 年 6 月至 2023 年 8 月，任大益有限安全员；2023 年 8 月至今，任公司监事、安全员。”

经补充披露，王越职业经历保持时间连续、完整。

（四）说明公司新建项目“辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目”的环保验收进展，超产能生产行为是否已整改规范，辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局是否为公司环保违规行为的主管部门

1、说明公司新建项目“辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目”的环保验收进展，超产能生产行为是否已整改规范

公司新建项目“辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目”已委托第三方环保检测机构对公司环保情况进行检测并完成环保验收检测报告，正在编制验收报告，待出具后提交并公示，预计不存在实质性障碍。环保验收进展情况如下：

序号	项目内容	进展情况
1	项目向发改委申报与立项	已完成
2	委托第三方有资质单位编制《建设项目环境影响报告表》	已完成
3	第三方实地勘测，并完成报告，报送环保部门审核	已完成
4	环保部门进行环评批复	已完成
5	委托第三方机构进行环保检测	已完成
6	现场验收	已完成，尚待出具验收报告

2025年5月26日，公司“辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目”已取得辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局《关于<辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目环境影响报告表>的批复》（辽示范区环审字（2025）6号），批复产能为扩建后年产8,000台。根据辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局于2025年6月20日出具《证明》：“辽拓大益在日常生产经营活动中一直严格遵守国家和地方有关环境保护法律、法规及规范性文件的要求。我局已出具《辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目环境影响报告表》的批复，其中鉴于辽拓大益产品玉米收获机、整地机共用生产线，我局同意辽拓大益扩建项目建成后的总产能为年产整地机、玉米收获机8,000台。截至目前，辽拓大益超产能行为没有造成危害后果，不属于重大违法违规行为，不存在污染物超标排放、新增污染物或其他违法违规行为。辽拓大益所有建设项目的建设和运营均已符合环保部门批复的要求。辽拓大益已依照有关环保法律、法

规的规定进行了固定污染源排污登记（登记编号：91210400580704281Q001X）。

辽拓大益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出许可范围的情形，未发生任何环境污染事故，不存在因超批复产能或违反相关环境保护方面的法律、法规及规范性文件的重大违法行为以及因此受到处罚或立案调查的情形。”

鉴于公司扩建项目已经取得沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局（以下简称“沈抚新区生态环境局”）出具的《关于<辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目环境影响报告表>的批复》（辽示范区环审字[2025]6号），已委托第三方机构完成现场验收工作并已编制环保验收检测报告，正在编制环保验收报告，并且沈抚新区生态环境局已出具证明，确认公司超产能行为没有造成危害后果，不属于重大违法违规行为，不存在污染物超标排放、新增污染物或其他违法违规行为，因此公司超产能行为的整改规范措施正在进行，超产能行为不构成重大违法违规，未对公司生产经营构成重大不利影响。

2、辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局是否为公司环保违规行为的主管部门

公司注册地址为辽宁省沈抚示范区中兴大街东侧沈东六路以南地块 D14a 区，所处辖区为辽宁省沈抚改革创新示范区。2020 年 4 月 28 日，中央编办正式批复设立中共辽宁省沈抚改革创新示范区工作委员会、辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会，为省委、省政府派出机构，正厅级建制。沈抚改革创新示范区管委会承担组织、协调和推进沈抚示范区建设发展职责，依法经授权行使省级经济管理权限，市、县级经济和社会事务管理权限。沈抚新区生态环境局作为沈抚改革创新示范区管委会下设部门，职权范围包括生态环境审批事项的受理、审批，环境污染防治的监督管理等方面，因此是公司环保违规行为的主管部门。

（五）说明继受取得发明专利的具体情况，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.说明继受取得发明专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时

间、转让价格等

公司现有专利中继受取得的专利共计 21 项, 包括 3 项发明专利及 18 项实用新型专利, 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	与公司关系
1	联合秸秆粉碎 梳理起垄机	ZL201910 174597.4	发明	姜长伟	2023/6/6	2023/7/19	无偿	原公司员工
2	一种异向锤切 式玉米秸秆皮 糠分离机	ZL201910 168247.7	发明	沈阳农业 大学	2023/4/3	2023/6/12	30,000.0 0	-
3	一种多功能耕 地机	ZL201510 044489.7	发明	鑫兴农 机	2022/11/17	2022/12/12	无偿	公司原控股 股东
4	拔合链变速箱	ZL202221 267742.7	实 用 新 型	李金山	2023/9/13	2023/10/9	无偿	公司董事、 副总经理、 研发总监
5	玉米收获机割 台还田装置	ZL202221 190824.6	实 用 新 型	李金山	2023/9/13	2023/10/9	无偿	公司董事、 副总经理、 研发总监
6	用于玉米收割 机的移轴式离 合器	ZL202021 053828.0	实 用 新 型	鑫兴农 机	2022/11/17	2022/12/16	无偿	公司原控股 股东
7	秸秆还田机	ZL202021 054160.1	实 用 新 型	鑫兴农 机	2022/11/17	2022/12/20	无偿	公司原控股 股东
8	双速动力分配 系统	ZL202021 054259.1	实 用 新 型	鑫兴农 机	2022/11/17	2022/12/14	无偿	公司原控股 股东
9	排风机传动结 构	ZL202021 065116.0	实 用 新 型	鑫兴农 机	2022/11/17	2022/12/22	无偿	公司原控股 股东

10	一种中置发动机的玉米收割机	ZL202020947194.7	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/22	无偿	公司原控股股东
11	用于玉米收割机的转向机构	ZL202020947210.2	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/21	无偿	公司原控股股东
12	一种角带过力保护器	ZL201922338278.0	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/20	无偿	公司原控股股东
13	秸秆粉碎埋茬旋耕起垄机	ZL201922204071.4	实用新型	姜长伟	2021/1/8	2021/2/22	无偿	原公司员工
14	一种安装在玉米收割机上的强力吸风机	ZL201921888320.X	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/14	无偿	公司原控股股东
15	一种车或机械油压制动装置	ZL201921555938.4	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/22	无偿	公司原控股股东
16	液压离合器	ZL201921555941.6	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/20	无偿	公司原控股股东
17	一种二次摘穗装置	ZL201921551489.6	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/20	无偿	公司原控股股东
18	一种多组并行的顺切锯刀玉米收割装置	ZL201821566375.4	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/22	无偿	公司原控股股东
19	一种玉米收割机割台	ZL201820655871.0	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/22	无偿	公司原控股股东
20	一种玉米收割台	ZL201720033665.1	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/27	无偿	公司原控股股东

			型					
21	一种玉米收割机	ZL201720031628.7	实用新型	鑫兴农机	2022/11/17	2022/12/8	无偿	公司原控股股东

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

公司继受取得的专利中仅有一项源自沈阳农业大学，其余专利均来自公司原控股股东或内部员工，所有专利均不涉及职务发明争议。

沈阳农业大学所转让的专利为 2021 年 11 月取得专利授权，发明人为沈阳农业大学教职员工，转让时已依法履行科技成果转让公示程序，转让价格根据专利实际价值双方协商确定，相关转让符合规定。

李金山作为公司现任研发人员、姜长伟作为公司前任研发人员，其所转让专利均属于职务技术成果权属回归。鑫兴农机为公司原控股股东及业务前身，相关专利权属转让清晰、合规。

上述所有专利均已办理变更登记手续并取得手续合格通知书，不存在权属瑕疵。转让价格根据专利实际价值、关联关系及职务发明属性合理确定，其中高校专利转让经过公示程序，其余专利转让均为无偿方式，定价具有合理性，符合公允性原则。上述专利均已签署正式转让协议或权属确认文件，双方权利义务约定明确，不存在争议或纠纷。

八、请主办券商及会计师核查上述事项①②并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项③④⑤并发表明确意见。

（一）请主办券商及会计师核查上述事项①②并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师就上述事项执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅《企业安全生产费用提取和使用管理办法》财资〔2022〕136号文件，核查公司安全生产费用计提的范围、标准和金额是否符合上述规定；

获取并核对了专项储备-安全生产费的明细账，检查相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，重新计算了报告期内公司应计提的安全生产费用；

(2) 查阅公开说明书披露修改情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司安全生产费计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》以及《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定；

(2) 公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“报告期内前五名客户情况”部分对该部分进行修订

(二) 请主办券商及律师核查上述事项③④⑤并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师就上述事项③④⑤，执行了以下核查程序：

(1) 取得王越出具的个人简历，了解其个人履历情况，并核对公开转让说明书补充披露情况；

(2) 查阅公司扩建项目的环境影响报告表、环评批复，获取公司出具的说明，了解公司环保验收进程；

(3) 查阅辽宁省沈抚改革创新示范区生态环境局出具的相关说明、证明文件；

(4) 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；

(5) 实地察看公司扩建项目环保设施建设情况；

(6) 查看辽宁省政府、辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会官网，了解公司环保主管部门情况；

(7) 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；查阅公司签订的《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；

(8) 结合专利转让协议对价分析转让的商业合理性，并通过公开渠道查询

专利是否存在涉诉情况，评估法律风险。

2、核查意见

经核查上述事项③④⑤，主办券商、律师认为：

（1）公司已补充披露监事王越职业经历，保持时间连续；

（2）公司新建项目“辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司扩建项目”已完成现场验收并编制环保验收检测报告，正在编制验收报告，公司超产能生产行为的整改规范措施正在进行；辽宁省沈抚改革创新示范区管理委员会生态环境局为公司环保违规行为的主管部门；

（3）公司继受取得专利具有合理商业原因，转让程序合法合规，已签署专利转让协议并完成权属变更登记；部分专利由公司现任及前任研发人员及原控股股东鑫兴农机转让，其中公司前任及现任研发人员将专利转让给公司实质上为其在任职期间或公司发展阶段形成的职务技术成果，转让性质为职务发明成果的权属回归；专利转让相关流程已依法履行公示并获批准，专利权属清晰、无瑕疵；所有转让专利不存在纠纷或潜在纠纷，也不存在利益输送或其他不当安排。

8. 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。

【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。公司财务报告审计截止日为2025年3月31日，距离公开转让说明书签署日未超过7个月，不存在需要按照要求补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

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】

截至本回复出具之日，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。

（以下无正文）

(本页无正文，为《关于辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人：


崔向前

辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司

2025年9月26日



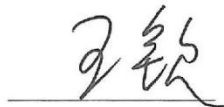
(本页无正文，为《关于辽宁辽拓大益农业机械股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人：



余朝晖

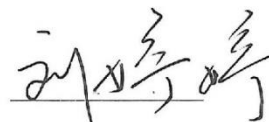
项目小组人员签字：



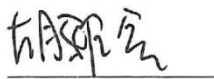
王 钦



李 琨



刘婷婷



胡雅鑫

方正证券承销保荐有限责任公司

