



关于河北英虎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

德邦证券股份有限公司

二〇二五年十一月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

河北英虎农业机械股份有限公司（以下简称“公司”或“英虎机械”）收到贵公司于 2025 年 10 月 31 日下发的《关于河北英虎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》”），公司已会同德邦证券股份有限公司（以下简称“德邦证券”、“主办券商”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京市嘉源律师事务所（以下简称“律师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵公司，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《河北英虎农业机械股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

黑体	问询函所列问题
宋体（加粗）	回复之标题
宋体（不加粗）、Times New Roman	回复正文
楷体（加粗）	对公开转让说明书之修改

## 目录

目录 .....	2
问题 1.关于经销模式 .....	3
问题 2.关于经营业绩 .....	43
问题 3.关于存货及采购 .....	78
问题 4.关于货币资金及交易性金融资产 .....	98
问题 5.关于历史沿革 .....	112
问题 6.关于公司治理 .....	119
问题 7.关于其他事项 .....	126
问题 8.其他补充说明 .....	161

## 问题 1.关于经销模式

根据申报文件，报告期内，公司经销模式的收入分别为 147,888.61 万元、135,938.33 万元及 8,689.93 万元，占营业收入的比例分别为 100.00%、99.93%及 100.00%。

请公司：（1）说明前十大经销商的基本情况，包括但不限于成立年份、注册及实缴资本、员工数量、销售地区、合作期限、复购情况、是否与公司签订长期合作协议、与公司及其关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排；（2）按照销售金额区间分别说明报告期各期经销商数量、金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期经销商数量、金额；（3）说明是否存在主要为公司服务、前员工设立的经销商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性；（4）说明公司及经销商是否存在违反农机购置补贴政策相关规定的情况，是否经由农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单，是否存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况；（5）说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-17 经销商模式的相关规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见；（3）针对经销商数量较多、终端客户为农户的情况，说明中介机构执行的核查手段及有效性；对于经销商终端销售核查，说明经销商终端销售的核查方式、核查过程、核查比例，按销售金额区间列示农户数量，是否存在大额购买、短时间内重复购买等异常情况，终端客户申请农业机械补贴的数量、型号、金额与公司农机销量的匹配性，并结合上述终端销售的核查情况对公司销售收入的真实性发表明确意见；（4）说明公司销售循环是否建立健全有效的内控制度，是否得到有效执行，如何保证向经销商销售的真实性。

## 【回复】

一、说明前十大经销商的基本情况，包括但不限于成立年份、注册及实缴资本、员工数量、销售地区、合作期限、复购情况、是否与公司签订长期合作协议、与公司及其关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

（一）说明前十大经销商的基本情况，包括但不限于成立年份、注册及实缴资本、员工数量、销售地区、合作期限、复购情况、是否与公司签订长期合作协议

报告期内，公司前十大经销商基本情况如下：

单位：万元、人

年度	主要经销商	主营业务收入	成立时间	注册资本	实缴资本	员工数量	合作时间	销售地区	复购情况	签订合作协议情况
2025 年 1-4 月	科农领航（天津）农业机械销售有限公司	411.28	2024 年 12 月	500.00	500.00	20	2018 年	天津市、北京市、唐山市滦南县、乐亭县、丰南县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	临沂万成农机有限公司	321.70	2020 年 5 月	100.00	-	11	2019 年	临沂市	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	东明县翔龙农机有限公司	257.29	2011 年 3 月	200.00	50.00	14	2020 年	东明县、兰考县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	夏县远大农机销售有限公司	204.62	2016 年 4 月	120.00	120.00	16	2018 年	运城市	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	涡阳县丰顺农机有限公司	196.07	2007 年 1 月	500.00	500.00	9	2015 年	安徽省亳州市涡阳县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	汶上县首创农业机械有限公司	192.89	2017 年 1 月	300.00	300.00	14	2018 年	济宁部分县：梁上、嘉祥、周城、汶上、鱼台等，泰安部分县等地区	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	曹县英沃农机销售有限公司	171.74	2021 年 2 月	50.00	-	7	2019 年	曹县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	玉田县联新农机销售有限公司	149.63	2013 年 1 月	100.00	100.00	8	2017 年	唐山市玉田县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	鸡泽县旺农农业机械经销处	130.60	2018 年 11 月	100.00	100.00	5	2018 年	鸡泽县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	宁夏世钧农业机械销售有限公司	130.00	2011 年 12 月	200.00	200.00	6	2022 年	宁夏银川周边，银北片区	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
2024 年度	天津市增先农业机械销售有限公司	12,633.48	2016 年 1 月	200.00	200.00	20	2018 年	天津市、北京市、唐山市滦南县、乐亭县、丰南县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签
	临沂万成农机有限公司	3,964.91	2020 年 5 月	100.00	-	11	2019 年	临沂市	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商，与公司经销协议一年一签

年度	主要经销商	主营业务收入	成立时间	注册资本	实缴资本	员工数量	合作时间	销售地区	复购情况	签订合作协议情况
	玉田县联新农机销售有限公司	3,228.95	2013 年 1 月	100.00	100.00	8	2017 年	唐山市玉田县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	唐山市德勤众诚农业机械有限公司	2,383.67	2021 年 1 月	220.00	220.00	10	2018 年	唐山市丰润区	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	河间市昊昊农业机械经营部	2,209.66	2019 年 5 月	-	-	7	2015 年	河间	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	石家庄农辉农业机械销售有限公司	2,199.17	2016 年 4 月	100.00	-	6	2016 年	石家庄藁城、行唐、灵寿	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	夏县远大农机销售有限公司	2,121.68	2016 年 4 月	120.00	120.00	16	2018 年	运城市	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	顺平县英虎农业机械销售有限公司	2,095.66	2007 年 6 月	280.00	280.00	7	2010 年	顺平、唐县、望都、定州、清苑、满城	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	保定市英虎农机销售有限公司		2021 年 11 月	100.00	100.00	5	2021 年		2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	望都县英虎农机销售有限公司		2017 年 11 月	100.00	10.00	4	2017 年		2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	通辽市鼎亿农机有限公司	2,059.29	2015 年 2 月	300.00	300.00	14	2022 年	通辽市科尔沁区、左翼后旗, 中旗、扎鲁特旗	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	盐山县昊田农机经销处	2,017.52	2021 年 10 月	-	-	10	2020 年	盐山县、海兴县、孟村回族自治县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
2023 年度	天津市增先农业机械销售有限公司	9,813.23	2016 年 1 月	200.00	200.00	20	2018 年	天津市、北京市、唐山市滦南县、乐亭县、丰南县	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签
	临沂万成农机有限公司	3,819.72	2020 年 5 月	100.00	-	11	2019 年	临沂市	2023 年以来均持续复购	长期合作经销商, 与公司经销协议一年一签

年度	主要经销商	主营业务收入	成立时间	注册资本	实缴资本	员工数量	合作时间	销售地区	复购情况	签订合作协议情况
	安阳市盛龙农业机械有限公司	2,960.41	2014年12月	100.00	100.00	6	2014年	安阳市	2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	萧县鑫浩农机汽配有限公司	2,676.41	2012年4月	500.00	500.00	6	2015年	安徽省宿州市埇桥区及萧县	2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	顺平县英虎农业机械销售有限公司	2,317.30	2007年6月	280.00	280.00	7	2010年	顺平、唐县、望都、定州、清苑、满城	2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	保定市英虎农机销售有限公司		2021年11月	100.00	100.00	5	2021年		2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	望都县英虎农机销售有限公司		2017年11月	100.00	10.00	4	2017年		2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	东明县翔龙农机有限公司	2,078.11	2011年3月	200.00	50.00	14	2020年	东明县、兰考县	2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	唐河县大田农机有限公司	2,019.41	2018年11月	200.00	200.00	20	2019年	唐河县	2023年初至2025年8月复购	与公司经销协议一年一签
	涡阳县丰顺农机有限公司	2,015.18	2007年1月	500.00	500.00	9	2015年	安徽省亳州市涡阳县	2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	张掖市三环农机物资有限责任公司	1,979.58	2001年4月	105.00	105.00	17	2019年	张掖市五县一区(除高台)	2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签
	保定市徐水区新长兴农机销售有限公司	1,763.23	2001年2月	120.00	120.00	15	2009年	徐水、定兴、安新	2023年以来均持续复购	长期合作经销商,与公司经销协议一年一签

注 1: 顺平县英虎农业机械销售有限公司、望都县英虎农机销售有限公司、保定市英虎农机销售有限公司均为同一实际控制人控制的三家公司;

注 2: 上表中部分经销商的合作时间早于其成立日期,主要原因系该部分经销商的实际控制人原以其控制的其他企业与公司合作,后因业务调整,以现在控制的主体承接原来主体的业务与债权债务,并与公司合作至今。上表统计开始合作时间为同一控制下各家主体最早与公司开始合作的时间。

上表经销商中同一实际控制人变更合作主体的情况如下：

序号	现经销商	成立时间	原对应经销商	成立时间	实际控制人	合作时间
1	科农领航（天津）农业机械销售有限公司	2024 年 12 月	天津市增先农业机械销售有限公司	2016 年 1 月	实际控制人均为翟继先，与现经销商股东张立强（为其妹夫）为代持关系	2018 年
2	临沂万成农机有限公司	2020 年 5 月	临沂洪涛农机有限公司	2009 年 4 月	实际控制人均为洪涛，现经销商股东苗磊为其妹夫	2019 年
3	曹县英沃农机销售有限公司	2021 年 2 月	曹县昌发农机销售有限公司	2018 年 11 月	冉金昌、吴燕夫妇	2019 年
4	河间市昊昊农业机械经营部	2019 年 5 月	河间市天元农用车销售有限公司	2005 年 4 月	实际控制人均为宋冠军，与原经销商股东为代持关系	2015 年
5	盐山县昊田农机经销处	2021 年 10 月	盐山昌农农机经销处	2020 年 7 月	实际控制人均为李世明，与原经销商经营者王昌同（现经销商员工之父）为代持关系	2020 年
6	唐山市德勤众诚农业机械有限公司	2021 年 1 月	唐山市富兴农业机械有限公司	2004 年 1 月	焦学军、王丽晨夫妇	2018 年
7	唐河县小君农机销售有限公司	2024 年 7 月	唐河县大田农机有限公司	2018 年 11 月	实际控制人均为曹文环，现经销商股东李平为其亲属	2019 年
8	石家庄玥丰农业科技有限公司	2024 年 11 月	石家庄农辉农业机械销售有限公司	2016 年 4 月	丁双庆	2016 年

报告期内，公司前十大经销商在当地农机经销领域具有一定的影响力，除部分同一实际控制人更换合作主体外，主要经销商成立时间较长。公司与经销商一年一签经销协议，不存在长期合作协议，但公司与主要经销商的合作均在三年以上，具备稳定性和可持续性。

## （二）说明前十大经销商与公司及其关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

针对前十大经销商与公司及其关联方之间是否存在关联关系、资金往来及其他利益安排，公司执行了如下调查程序：

1、查阅公司员工花名册，将其与报告期内的前十大经销商及其控股股东、实际控制人、主要人员进行比对，查询是否存在交叉任职或关联关系的情形；

2、填写公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系调查表，调查前十大经销商与公司及其关联方是否存在关联关系；

3、打印公司及其控股股东、实际控制人及其主要亲属、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，查询其是否与前十大经销商存在资金往来，了解资金往来的内容与性质，是否存在异常资金流水的情形；

4、查阅公司签署的相关合同、会计记录、资金流水等资料，调查前十大经销商与公司是否存在除产品销售之外的资金、业务等关系；

经上述调查，报告期内前十大经销商与公司及其关联方之间不存在关联关系，除与公司发生销售业务形成的资金往来外，不存在其他资金往来或其他利益安排。

## 二、按照销售金额区间分别说明报告期各期经销商数量、金额；按照合作年限区间分别说明报告期各期经销商数量、金额

### （一）按照销售金额区间分别说明报告期各期经销商数量、金额

报告期内，公司按销售金额区间分层列示经销商（不包含直销客户）及其销售整机产品的基本情况：

单位：家、万元、%

销售金额区间	2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
1,000 万元以上	-	-	-	38	70,529.21	51.88	39	67,541.03	45.67
300 万元至 1,000 万元	2	732.98	8.43	84	48,416.70	35.62	109	64,149.85	43.38
小于 300 万元	296	7,956.95	91.57	168	16,992.43	12.50	126	16,197.73	10.95
合计	298	8,689.93	100.00	290	135,938.33	100.00	274	147,888.61	100.00

注：收入占比=该区间分层经销商经销收入/所有经销收入。

2023 年及 2024 年，公司经销商客户销售金额区间主要集中于 300 万元以上，销售占比分别为 89.05%、87.50%，占比较高。

2025 年 1-4 月由于尚未处于自走式玉米收获机销售旺季，销售金额高于 300 万元的经销商的销售占比较低。

## （二）按照合作年限区间分别说明报告期各期经销商数量、金额

报告期内，公司按合作年限区间分层列示经销商及其销售整机产品的基本情况：

单位：家、万元、%

合作年限区间	2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
5 年以上	192	7,618.90	87.68	165	112,223.88	82.55	139	101,453.71	68.60
3 年至 5 年	35	430.50	4.95	47	13,977.48	10.28	52	31,204.71	21.10
3 年以内	71	640.53	7.37	78	9,736.97	7.16	83	15,230.19	10.30
合计	298	8,689.93	100.00	290	135,938.33	100.00	274	147,888.61	100.00

报告期内，公司经销商客户合作年限主要集中在 5 年以上，销售占比分别为 68.60%、82.55%和 87.68%，占比较高，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系。

三、说明是否存在主要为公司服务、前员工设立的经销商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

（一）说明是否存在主要为公司服务的经销商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

报告期内存在 10 家主要为公司服务的经销商，具体情况如下：

序号	经销商	合作时间	与公司的关系	交易背景	结算方式
1	安阳市盛龙农业机械有限公司	2014 年	无关联关系	经销商在当地有自己的销售渠道、客户资源，公司产品具有一定市场认可度，经销商欲销售公司产品以获利，遂与公司建立合作	公司对所有经销商采取统一的销售政策，主要采取“全款发货”
2	顺平县英虎农业机械销售有限公司	2010 年	无关联关系	经销商在顺平县从事农机业务较长时间，公司在成立后需要寻找经销商，因此与其合作	
3	望都县英虎农机销售有限公司	2017 年	无关联关系	与顺平县英虎农业机械销	

序号	经销商	合作时间	与公司的关系	交易背景	结算方式
4	保定市英虎农机销售有限公司	2021 年	无关联关系	售有限公司为同一实际控制人，因其负责的区域业务扩大，遂在周边地区成立公司	
5	廊坊市霆迅商贸有限公司	2019 年	无关联关系	经销商在当地有自己的销售渠道、客户资源，公司产品具有一定市场认可度，经销商欲销售公司产品以获利，遂与公司建立合作	
6	无极县三得利农机供应站	2012 年	无关联关系	经销商在当地有自己的销售渠道、客户资源，公司产品具有一定市场认可度，经销商欲销售公司产品以获利，遂与公司建立合作	
7	深泽县盛林农机销售有限公司	2019 年	无关联关系	经销商在当地有自己的销售渠道、客户资源，公司产品具有一定市场认可度，经销商欲销售公司产品以获利，遂与公司建立合作	
8	商水县民兴农业机械有限公司	2018 年	无关联关系	经销商在当地有自己的销售渠道、客户资源，公司产品具有一定市场认可度，经销商欲销售公司产品以获利，遂与公司建立合作	
9	内蒙古青满农机销售有限公司	2022 年	无关联关系	经销商原本经营二手车，在当地有一定资源和资金实力，欲进入农机行业	
10	张家口农悦农机销售有限公司	2023 年	无关联关系	经销商在当地有一定的资源，欲从事农机业务	

报告期主要为公司服务的经销商与公司之间的主营业务交易金额及占比情况如下：

单位：万元、万元/台

序号	经销商	2025 年 1-4 月			2024 年			2023 年		
		销售金额	占比	平均单价	销售金额	占比	平均单价	销售金额	占比	平均单价
1	安阳市盛龙农业机械有限公司	42.94	0.49%	21.47	1,199.17	0.88%	22.21	2,960.41	2.00%	21.61
2	顺平县英虎农业机械销售有限公司	-	-	-	599.00	0.44%	20.66	843.37	0.57%	21.62
3	望都县英虎农机销售有限公司	21.47	0.25%	21.47	591.23	0.43%	22.74	841.57	0.57%	21.04
4	廊坊市霆迅商贸有限公司	-	-	-	374.99	0.28%	25.00	654.70	0.44%	24.25
5	保定市英虎农机销售有限公司	21.47	0.25%	21.47	905.43	0.67%	22.64	632.37	0.43%	21.08
6	无极县三得利农机供应站	85.71	0.99%	28.57	656.04	0.48%	23.43	528.58	0.36%	22.02
7	深泽县盛林农机销售有限公司	-	-	-	114.45	0.08%	22.89	200.45	0.14%	22.27
8	商水县民兴农业机械有限公司	-	-	-	-	-	-	129.82	0.09%	21.64
9	内蒙古青满农机销售有限公司	-	-	-	-	-	-	121.54	0.08%	24.31
10	张家口农悦农机销售有限公司	-	-	-	-	-	-	89.15	0.06%	29.72
合计		171.58	1.97%	24.51	4,440.31	3.27%	22.54	7,001.94	4.73%	21.88
整体情况		8,689.93	100.00%	24.07	135,938.33	100.00%	24.02	147,888.61	100.00%	22.53

如上表所示，报告期内公司对主要为公司服务的经销商的销售金额分别为 7,001.94 万元、4,440.31 万元、171.58 万元，占经销模式下主营业务收入的比例分别为 4.73%、3.27%、1.97%，占比不高。

报告期内，公司对所有经销商执行统一的销售政策、结算政策，主要为公司服务的经销商的交易价格与整体平均价格差异不大，差异主要受其采购公司产品型号不同的影响，其中，将单价差异较大的经销商进一步分析如下：

单位：万元/台

序号	经销商	产品类型	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
1	廊坊市霆迅商贸有限公司	摘穗剥皮型玉米收获机	-	22.83	21.15
2		茎穗兼收型玉米收获机	-	30.95	28.12
3	无极县三得利农机供应站	摘穗剥皮型玉米收获机	-	22.81	21.43
4		茎穗兼收型玉米收获机	32.12	28.57	28.55
5		自走轮式谷物联合收割机	21.47	-	-
6	内蒙古青满农机销售有限公司	摘穗剥皮型玉米收获机	-	-	21.79
7		茎穗兼收型玉米收获机	-	-	28.09
8	张家口农悦农机销售有限公司	茎穗兼收型玉米收获机	-	-	29.72
整体情况		摘穗剥皮型玉米收获机	23.09	21.56	21.02
		茎穗兼收型玉米收获机	30.22	30.17	28.01
		自走轮式谷物联合收割机	21.25	-	-

如上表所示，同产品类型下，经销商的销售平均单价差异小。

综上，报告期内公司与主要为公司服务的经销商之间的交易金额不大，占比不高，交易价格具有公允性。

（二）说明是否存在前员工设立的经销商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

报告期不存在前员工设立经销商的情况，具体情况如下：

（1）公司调取 2020 至 2025 年员工花名册（包括在职及离职）、关联方及相关人员重要亲属名单，将其与公司报告期内的经销商工商信息（包括股东、实际控制人、主要人员等）进行比对，确认是否存在上述人员设立或投资公司经销

商的情形；

（2）公司配合中介机构走访公司报告期内的主要经销商，向其确认是否与公司及其关联方存在关联关系，核查公司在离职员工是否曾持有经销商股权。

经调查，报告期内，公司不存在前员工设立经销商的情况。

**四、说明公司及经销商是否存在违反农机购置补贴政策相关规定的情况，是否经由农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单，是否存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况**

#### **（一）违反农机购置补贴政策相关规定的行为界定**

《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》适用于查处农业机械生产企业、经销企业（以下简称“农机产销企业”）在参与农业机械购置补贴政策（以下简称“补贴政策”）实施中所发生的违规经营补贴产品的行为，以及申请农机购置补贴的购机者（以下简称“购机者”）参与违规经营补贴产品的行为。补贴产品违规经营行为（以下简称“违规行为”），是指农机产销企业在补贴产品投档、补贴产品信息上传农机购置补贴辅助管理系统、补贴产品经营、参与补贴申领等过程中发生的违规行为，以及购机者参与违规经营以申领补贴的行为。

根据《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》的相关规定，违规行为分轻微、较重和严重三类：1）轻微违规行为。主要指无主观故意，在补贴产品投档、信息上传、公示宣传、资料归集等方面履行承诺事项不到位，对补贴政策实施带来较轻影响的行为，且积极配合调查和整改。2）较重违规行为。主要指涉嫌主观故意，违背承诺，对补贴政策实施带来较大影响的行为，包括使用伪造、变造的补贴产品铭牌、合格证、鉴定证书，误导购机者购置补贴产品，销售的补贴产品配置与检验报告主参数配置不符，未主动报告所发现的影响补贴政策实施的异常情况并采取防范补救措施，未按规定程序办理补贴产品退（换）或未及时报告相关情况。3）严重违规行为。主要指存在明显主观故意，采用未购报补、一机多补、重复报补等非法手段骗套补贴资金而对补贴政策实施带来严重影响的行为，以及有组织煽动购机者闹事、制造群体性事件等。

## （二）农机产销企业在农机购置补贴申请流程中的角色，以及实施过程中产销企业各方的主要责任

### 1、农机产销企业在农机购置补贴申请流程中的角色

按目前农机购置补贴政策，农机购置补贴流程从农机试验鉴定到农机购置补贴发放，各环节如下图所示：



由上图可以看出，在农机购置补贴申请流程中，农机生产企业申请试验鉴定、机具投档以取得机具补贴资格，农机生产企业在生产过程中严格执行产品配置要求，保证与补贴机具要求的一致性。机具下线产出后，经过厂内合格检验，信息比对无误后方可完成整机铭牌、合格证打印，保证整机的实物状态与产品鉴定参数保持一致，以及整机信息与上传的二维码、补贴系统信息保持一致。

公司需按照农机试验鉴定和投档的产品参数生产该类机具，不得随意变化。若存在较大变化，则需重新申请鉴定证书并重新投档。

农机销售企业的角色为销售机具并开具发票，保证实际购机者、购机产品和发票上的购机者、产品一致，并与补贴系统上传信息保持一致。

### 2、农机产销企业在农机补贴政策实施过程中的主要责任

根据《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》《关于进一步加强农机购置补贴政策监管强化纪律约束的通知》《2021-2023 年农机购置与应用补贴实施意见》《2024-2026 年农机购置与应用补贴实施意见》等相关法规规定，农机购置补贴对象为从事农业生产的个人和农业生产经营组织，农业农村部门负责组织实施、审核监管，财政部门负责资金兑付、资金监管。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。

购机者自主选择购买机具，按市场化原则自行与农机产销企业协商确定购机价

格与支付方式，并对交易行为真实性、有效性和可能发生的纠纷承担法律责任。购机行为完成后，购机者自主向当地农业农村部门提出补贴资金申领事项，签署告知承诺书，承诺购买行为、发票购机价格等信息真实有效，按相关规定申办补贴。

常规机具必须是全国补贴范围内的产品，同时还应具备以下资质之一：（1）获得农业机械试验鉴定证书；（2）获得农机强制性产品认证证书；（3）列入农机自愿性认证采信试点范围，获得农机自愿性产品认证证书。补贴机具须在明显位置永久固定标有生产企业、产品名称和型号、出厂编号、生产日期、执行标准等信息的铭牌。申请补贴机具的生产和购机日期须同时在农机鉴定（认证）证书或其他报告等有效期范围内。

农机生产企业自主确定和公布补贴产品经销企业，指导监督其授权经销企业遵守补贴政策各项规定，并对经销企业的违规行为承担连带责任。农机产销企业自愿参与补贴政策实施，享有政策法规规定的合法权利，并承担以下责任义务：（1）遵守补贴政策相关规定，合法合规经营，不得有骗补、套补等违法违规行为；（2）正确宣传补贴政策，规范真实使用补贴产品标志标识，不误导购机者购置补贴产品，不参与购机者虚假申领补贴；（3）按补贴政策要求提供、保存真实完整的纸质和电子资料，供应符合规定的农机产品；（4）发现影响补贴政策实施的异常情况，应主动报告当地农机化主管部门，及时采取防范补救措施，并加强整改；（5）对购机者符合规定的退（换）货要求，首先确认购机者尚未领取补贴或已将领取的补贴退回财政部门后，再为其办理退（换）货，并主动报告当地农机化、财政部门；（6）承担违反政策规定所引起的纠纷和经济损失等后果，主动退回违规行为涉及的补贴资金，接受主管部门处理；（7）其他有关责任义务。

若农机生产企业或经销商出现违规行为，管理部门可视情况采取警告、暂停相关或全部产品补贴资格/经销资格、将农机企业/经销企业及其法人列入黑名单，禁止再参与补贴政策的处罚措施。

**（三）公司遵守农机购置补贴政策的相关规定，制定了内控防范措施，确保农机购置补贴的合规性**

#### **1、公司遵守农机购置补贴政策的相关规定，确保自身补贴合规性**

公司执行农机购置补贴相关法律法规关于农机生产企业的要求，由公司副总

经理牵头负责农机试验鉴定和农机购置补贴的归档、申报、录入等工作，并设立专门岗位负责具体执行申请事宜。在申请农机试验鉴定和农机购置补贴自主投档过程中，公司严格把关投档信息与鉴定资质证书、相关报告所列的信息一致性，同时核查申报材料的合规性。

公司按照农机试验鉴定要求开展生产活动并执行全流程生产控制，明确生产的产品机型、行数、产品编号、发动机编号等关键信息，并在产品下线时向控制系统提交相关信息，确保控制系统所列的产品机型、编号等信息与实际生产下线的机型、编号一致。

公司安排专人负责与生产、销售部门对接，做好产销产品的整机机型、编号、发动机编号、生产日期等信息的核对工作，并将相关信息客观、准确的上传农机购置补贴系统，确保整车上传补贴系统信息的准确性与一致性，严格按照补贴系统直传要求，严禁参与违规补贴编号分配，同时也做好历年农机购置补贴系统中关于机型、产品编号、发动机编号等信息的统计及核查工作，禁止将办理补贴车辆明细再次录入补贴系统，骗取或套取国家补贴资金行为。

## **2、公司要求经销商签署《经销企业补贴规范操作承诺书》，承诺其遵守农机购置补贴相关政策等事项，如有违反，则承担相关责任**

公司要求所有经销商签署《经销企业补贴规范操作承诺书》，要求经销商及其法定代表人做出如下承诺：

（1）严格执行国家法律、法规及农业农村部、省、市（县）农机购置补贴政策相关要求。

（2）如实向用户介绍产品及配置价格，并如实、全额向购机者开具发票。杜绝通过虚开、高开发票等方式获取购机补贴不当利益的行为。

（3）积极配合农机主管部门提出的补贴办理信息核查、过程协调沟通等相关工作。

（4）发现影响补贴政策实施的异常情况，主动向公司报告，及时采取防范补救措施并整改。

（5）督促购机用户在农机管理部门登记后 7 日内完成补贴系统申报，特殊

情况最晚不超过 30 日。

(6) 对于补贴系统中产品信息与实际供货信息不一致的，及时向农机主管部门申请，在补贴系统内退回修改。

(7) 对购机者提出的符合规定的退（换）货要求，首先确认购机者尚未领取补贴或已将领取的补贴退回财政部门后，再为其办理退（换）货，并主动报告当地农业农村部门、财政部门。

(8) 公司在经营过程杜绝如下违规补贴办理行为：

- 1) 通过虚构产品买卖信息套取农机购置补贴资金；
- 2) 对补贴产品的标识、铭牌、机架号、合格证信息进行改动；
- 3) 参与补贴机具倒买、倒卖及补贴指标的倒卖；
- 4) 为国家已明令禁止或其他无补贴资质产品申请导入补贴编号信息；
- 5) 将已办理过补贴的车辆信息违规向公司申请进行二次导入分配。

(9) 因我司经销行为违反农机购置补贴相关规定，经查证落实给国家补贴资金和农民利益造成损失的，本人及本企业承诺配合主管部门要求追回相关补贴资金，并承担相应损失；同意视违法违规性质接受处罚，并承担由此带来的暂停或取消补贴资格损失和罚款损失。

《经销企业补贴规范操作承诺书》还要求经销商承诺，经销商及其法定代表人违反上述任一条承诺，英虎机械有权取消经销商的补贴资质及产品经营权；经销商及法定代表人给公司造成损失的（包含但不限于补贴资金损失、市场销售份额损失），经销商及法定代表人赔偿给公司造成的全部损失，涉及司法程序的，经销商及法定代表人承担全部法律责任。

**(四) 公司不存在违反农机购置补贴政策相关规定的情况，不存在经由农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单，不存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况**

在农机购置补贴申请过程中，公司按照农机试验鉴定证书上的鉴定信息在补贴投档平台进行投档，保证投档信息和鉴定信息一致。报告期内，公司严格履行

生产、销售内控要求，积极执行内控流程，保证产品从生产领料、完工入库、销售出库各环节在系统中均环环相扣，连续推进，确保产品机型配置与农机购置补贴的要求一致。

经公司确认并通过查阅农业农村部农机购置补贴信息公开专栏（<http://www.amic.agri.cn/subsidy/index>）违规通报、列入黑名单专栏和农机购置与应用补贴产品自主投档平台（<https://td.sxwhkj.com/>）中“黑名单信息公开”专栏和“违规通报信息公开”专栏，公司和昊瑞机械不存在经由农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单，也不存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况，公司不存在违反农机购置补贴政策相关规定的情况。

**（五）公司存在 4 家经销商被农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单的情形，但其违规事项均与经销公司产品无关**

通过查阅农业农村部农机购置补贴信息公开专栏（<http://www.amic.agri.cn/subsidy/index>）违规通报、列入黑名单专栏和农机购置与应用补贴产品自主投档平台（<https://td.sxwhkj.com/>）中“黑名单信息公开”专栏和“违规通报信息公开”专栏，报告期内公司存在 4 家经销商被农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单的情形，具体情况如下：

**1、报告期内，公司存在 4 家经销商被农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单的情形**

报告期内公司存在 4 家经销商被农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单的情形。具体情况如下表所示：

序号	经销商名称	违规事项	处罚措施	处罚单位	处罚时间	公司责任
1	张家口万年红农业科技服务有限公司	莱州维田农机有限公司生产、授权张家口万年红科技有限公司在张家口赤城县销售的 2FYP-15.2 型液态撒肥机存在铭牌未永久固定、车体不完整等涉嫌套补的违规行为，且在与张家口万年红农业科技服务有限公司联系时，留在该省补贴申办系统的电话不是其公司	暂停张家口万年红农业科技有限公司经销产品补贴资格 1 年	河北省农业机械化管理局	2024 年 9 月 18 日	违规事项与公司无关，公司不承担责任

序号	经销商名称	违规事项	处罚措施	处罚单位	处罚时间	公司责任
		电话。属较重违规行为				
2	朔州市丰田农机有限公司	朔州市丰田农机有限公司法人代表及家属、员工等4人采取虚假购置11台拖拉机，领取农机购置补贴资金12.5万元，形成“未购报补”事实，套取国家农机购置补贴资金，且金额较大	暂停朔州市丰田农机有限公司经销补贴产品资格6个月并限期整改	朔州市农业农村局	2025年8月15日	违规事项与公司无关，公司不承担责任
3	唐河县大田农机有限公司	参与河南省农机购置与应用补贴政策实施过程中，存在利用他人身份信息虚假销售、骗取补贴资金等行为。认定南阳唐河县大田农机有限公司的上述行为属严重违规行为	唐河县大田农机有限公司及法定代表人列入补贴产品经营黑名单处理，禁止再参与农机购置补贴政策实施相关工作	河南省农机农具发展中心	2025年9月11日	违规事项与公司无关，公司不承担责任
4	蒙城县宏伟农机销售有限公司	江苏金杆农业装备有限公司生产、蒙城县宏伟农机销售有限公司销售、肥东县辉鹏农机专业合作社购买的2台补贴机具存在违反农机购置补贴政策行为	暂停蒙城县宏伟农机销售有限公司经销所有补贴产品资格6个月并限期整改	合肥市农业农村局	2025年10月31日	违规事项与公司无关，公司不承担责任

## 2、公司已主动终止与上述4家经销商合作

上述4家经销商报告期内的销售公司产品情况如下表所示：

单位：万元

经销商名称	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
张家口万年红农业科技服务有限公司	-	-	1,125.36	0.83%	930.02	0.63%
朔州市丰田农机有限公司	-	-	93.47	0.07%	444.37	0.30%
唐河县大田农机有限公司	64.24	0.74%	444.40	0.33%	2,019.41	1.37%
蒙城县宏伟农机销售有限公司	21.47	0.25%	1,166.80	0.86%	1,489.53	1.01%
合计	85.71	0.99%	2,830.02	2.08%	4,883.33	3.30%

注：唐河县大田农机有限公司的销售金额包含同一实际控制人控制的唐河县小君农机销售有限公司的销售收入；张家口万年红农业科技服务有限公司包含其同一实际控制人控制的怀来县洪欣农机销售有限公司的销售收入。

上述 4 家经销商的销售收入占公司整体销售收入的比例小，在相关部门做出处罚后，公司主动终止与上述经销商的合作事宜，并寻找替代经销商。因此，上述 4 家经销商被列入黑名单、违规通报的事项不会对公司的经营造成较大影响。

除上述 4 家经销商外，报告期内公司的其他合作经销商不存在被列入黑名单、违规通报的情形，也不存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情形。

综上所述，报告期内，公司不存在违反农机购置补贴政策相关规定的情况，不存在违规通报、列入黑名单的情形，亦不存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况。报告期内 4 家经销商存在违反农机补贴相关政策被列入黑名单、违规通报的情形，但该等违规事项与公司无关，对公司的生产经营亦不会造成较大影响。

**五、说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售**

**（一）说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况**

报告期内，公司产品销售的直接客户主要为各地经销商，终端用户主要为农民、农机手、农业合作社等，其中以自然人的农民、农机手为主。

公司向经销商销售产品，不直接面向终端用户，与经销商之间采用买断式经销模式，产品交付并由经销商验收后，公司对产品不再具有控制权，公司据此确认销售收入。经销商购买产品后由其在经销区域内自行管理并面向终端用户销售。

报告期内，经销商的各期末库存数量情况如下：

单位：台

项目	2025 年 4 月末	2024 年末	2023 年末
经销商库存数量	513	281	720
经销商当期采购数量	361	5,662	6,563
经销商各期末库存数量占当期采购数量的比例	142.11%	4.96%	10.97%

报告期各期末，经销商各期末库存数量占当期采购数量的比例分别为 10.97%、4.96%和 142.11%。2023 年末、2024 年末公司经销商库存数量及占比较小。由于 2025 年 1-4 月为销售淡季，经销商当期的采购数量小，且部分经销商

尚有少量库存，导致其库存占比较高。

截至 2025 年 11 月 11 日，经销商尚未实现终端销售的库存数量仅为 117 台。

**（二）销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售**

公司的经销体系中不涉及多级经销商，产品销售给经销商后，由其在公司授权的经销区域内自主决定其销售渠道。

公司及中介机构通过对主要经销商的走访、确认，以及查询农机购置补贴系统等方式获取并验证经销商与公司产品相关的终端销售情况。截至 2025 年 11 月 11 日，公司报告期内销售产品尚未实现终端销售的情况如下：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
当期玉米收获机及轮式谷物联合收割机销量	361	5,662	6,563
截至 2025 年 11 月 11 日未实现终端销售数量	65	30	22
未实现终端销售占比	18.01%	0.53%	0.34%

如上表所示，报告期内经销商的最终销售实现情况良好，不存在经销商大规模囤货的情况。

**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**

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取公司销售明细，梳理报告期各期前十大经销商销售金额、数量、复购等内容，实地走访报告期前十大经销商，访谈公司相关人员，了解公司前十大经销商交易金额、签署协议、合作期限、关联关系、资金往来等相关情况；获取公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的调查表，了解与前十大经销商是否存在关联关系；
- 2、统计经销商销售金额结构分布、合作时间分布，分析与经销商合作的稳定性；
- 3、通过实地走访、查询农机购置补贴等方式，核查是否存在主要为公司服务的经销商，并说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易

的背景、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性；

4、通过查询公开信息，对公司主要经销商的注册地址、注册资本、法定代表人、股东及主要人员、经营范围、股权结构和设立时间等基本信息进行核查，并与公司的花名册（含离职员工）及关联方名单进行比对，核查是否存在前员工设立的经销商；

5、查阅《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》《关于进一步加强农机购置补贴政策监管强化纪律约束的通知》《2021-2023 年农机购置与应用补贴实施意见》《2024-2026 年农机购置与应用补贴实施意见》等相关法规规定，了解农机生产、销售企业在农机购置补贴的主要角色和责任；

6、取得报告期内公司所销售机型的农机试验鉴定证书，核对补贴投档平台信息，查阅公司报告期内的生产明细表、销售明细表和终端用户申请农机购置补贴明细表，复核公司报告期内生产销售的机型与农机试验鉴定证书、补贴投档信息、终端用户申请农机购置补贴的机型型号是否一致；同时，随机抽查 20 台公司生产机型的生产订单，抽取能够识别车辆行数的主要原材料的生产领料单，关注该台整车车架号从生产入库到销售出库的连续性，确认该台整车从生产领料、完工入库、销售出库各环节在系统中均环环相扣，连续推进，确保产品机型配置与农机购置补贴要求的机型配置是一致的，并查阅公司销售该等车辆的销售凭证、经销商销售至终端的销售凭证、申请农机购置补贴的机型信息等，核查终端销售机型型号的一致性；

7、通过查阅农业农村部农机购置补贴信息公开专栏（<http://www.amic.agri.cn/subsidy/index>）违规通报、列入黑名单专栏和农机购置与应用补贴产品自主投档平台（<https://td.sxwhkj.com/>）中“黑名单信息公开”专栏和“违规通报信息公开”专栏，核查英虎机械和子公司昊瑞机械是否存在经由农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单，是否存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况；

8、查阅《经销企业补贴规范操作承诺书》，核查公司对经销商关于农机购置补贴的合规要求；通过查阅部分经销商被列入黑名单或违规通报的处分文件，

访谈经销商，了解该部分经销商被列入黑名单或违规通报的事项及原因，核查该等经销商被列入黑名单或违规通报的事项是否与公司有关；通过走访主要经销商，对申请农机购置补贴的终端用户进行访谈、确认，核查补贴系统所记录的终端用户本人购买产品的真实性，其是否存在骗补、套补，或协助英虎机械或昊瑞子公司、终端用户进行骗补、套补的行为；

9、通过对终端用户访谈、确认，询问终端用户信息与农机购置补贴系统的信息是否一致，是否为本人真实的购买行为，是否存在配合英虎机械或经销商借用身份证去申请农机购置补贴的情形，核查英虎机械及其经销商是否存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况；

10、通过查询农机购置补贴系统、获取经销商销售发票或确认函等方式，核查报告期公司向经销商客户销售产品的流向以及各期末库存情况、分析经销商的销售与其库存情况是否匹配，是否实现最终销售；通过实地走访，了解经销商是否涉及多级经销商。

## **（二）核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司各期前十大经销商具备相应的主体资格及资信能力，与公司签署一年一度的经销协议，未签署长期协议，但合作多年、关系稳定，与公司及其关联方之间不存在关联关系、关联交易、异常资金往来或其他利益安排；公司各期前十大经销商主要位于黄淮海地区，复购率较高；

2、报告期内，公司经销商销售金额结构分布保持稳定，主要经销商与公司合作稳固；同时，公司与主要经销商的合作年限较长，合作具有稳定性；

3、报告期内存在主要为公司服务的经销商，其与公司不存在关联关系、报告期内交易金额及占比不高，公司依照内控制度选择实力较强、服务能力良好的经销商构建经销网络，商业背景具有合理性，其结算方式、交易价格与其他经销商不存在较大差异，具有公允性；报告期内不存在前员工设立的经销商；

4、公司在报告期内遵守相关农机补贴政策相关法规，严格把控生产、销售的产品指标与鉴定所列指标的匹配性，报告期内公司获得农机购置补贴产品的型

号均获得农机试验鉴定证书并完成投档；报告期内公司不存在违反农机购置补贴相关政策的事项，不存在经由农业农村部农机购置补贴信息公开专栏违规通报、列入黑名单，亦不存在借用农民身份证违规申请补贴、通过减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等手段套取补贴资金的情况。报告期内 4 家经销商存在违反农机补贴相关政策被列入黑名单、违规通报的情形，经核查，该等违规事项与公司无关，对公司的生产经营亦不会造成较大影响；

5、报告期公司主要产品为自走式玉米收获机和轮式谷物联合收割机，向经销商客户销售产品的流向主要为农民、农机手、农业合作社等；2023 年、2024 年期末库存比例较低；报告期各期，公司未设置多层级经销体系，不存在多层经销的情形；报告期内经销商的最终销售实现情况良好，不存在经销商大规模囤货的情况，其销售与自身的库存情况相匹配。

**七、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-17 经销商模式的相关规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见**

#### **（一）核查程序**

主办券商、会计师已按照《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，综合运用实地走访、发询证函、检查公司交易记录及银行流水记录、同行业比较等核查程序进行了核查，具体如下：

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。检查公司销售收入对应的合同、发货单、签收单等原始单据，核查销售真实性、公司收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，确认收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

2、通过查阅农机购置补贴信息、“三合一”系统作业数据、经销商访谈确认、终端用户访谈确认等方式，对报告期内公司经销收入的终端销售实现情况执行专项核查程序；

3、执行资金流水核查，核查公司报告期内现金流水、所有银行账户、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；

4、通过查询公开信息，获取公司主要经销商的注册地址、注册资本、法定

代表人、股东及主要人员、经营范围、股权结构和设立时间等基本信息，核查主要经销商的主体资格及资信能力；将相关信息与公司的花名册及关联方名单进行比对，并获取公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的调查表，了解相关方与主要经销商是否存在实质或潜在的关联关系；

5、获取报告期内公司经销商名单、销售明细及信用政策，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，核查其信用政策是否合理；

6、获取报告期内销售明细，核查是否存在大量个人等非法人实体、员工及前员工的经销商，核查其交易情况及是否具有商业合理性；分析经销商的增减变动情况，核查公司报告期是否存在较多新增与退出情况；

7、对公司主要经销商进行函证，确认交易金额及往来账款余额的真实性、准确性，具体情况如下：

科目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
营业收入			
发函比例	91.37%	90.22%	88.46%
回函相符确认金额比例	100.00%	100.00%	100.00%
应收账款			
发函比例	97.46%	91.21%	97.74%
回函相符确认金额比例	100.00%	100.00%	100.00%
合同负债			
发函比例	92.12%	94.96%	86.35%
回函相符确认金额比例	100.00%	100.00%	100.00%

8、选取报告期内公司主要经销商进行走访，核查经销收入的真实性，具体情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入总额（万元）	8,689.93	136,035.74	147,888.61
走访金额（万元）	6,272.73	101,868.70	101,796.67
比例	72.18%	74.88%	68.83%

9、在对经销商进行走访时，询问了解经销商与公司的合作情况、主体资格、

交易规模、结算方式、信用政策、最终销售实现情况，与公司是否存在关联关系等情况，并实地查看了经销商经营场所；

10、查阅公司的经销商管理制度、经销商协议等相关资料，了解公司销售与收款循环的关键内部控制节点，并执行测试从而评估公司内部控制的有效性。

## **（二）核查结论**

基于前述核查程序，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；销售产品能够实现终端客户销售，公司的经销模式为买断式经销，年末公司终端销售实现情况良好；经销商回款不存在现金回款情形；报告期内公司仅于2024年发生一笔第三方回款，主要系曹县昌发农机销售有限公司向曹县中银富登村镇银行借款100万元，并通过银行委托支付给公司，从而形成第三方回款，占主营业务收入的比例仅为0.07%；

2、报告期内，公司主要经销商的主体资格不存在明显异常，资信能力良好；经销商与公司及其实际控制人、董监高不存在实质和潜在关联方关系；公司与经销商的结算模式主要为先款后货，信用政策合理，对单一经销商均不存在重大依赖的情形；

3、公司不存在个人经销商，部分经销商为个体工商户，符合农机行业惯例，不存在明显异常；

4、经销商客户不存在由公司员工或前员工设立的情况，不存在明显异常情况；

5、报告期内公司主要经销商群体保持稳定，部分经销商存在新增与退出的情形，对其销售金额及占比低，不存在明显异常情况；

6、公司对经销商销售的内控制度健全并能得到有效执行。

八、针对经销商数量较多、终端客户为农户的情况，说明中介机构执行的核查手段及有效性；对于经销商终端销售核查，说明经销商终端销售的核查方式、核查过程、核查比例，按销售金额区间列示农户数量，是否存在大额购买、短时间内重复购买等异常情况，终端客户申请农业机械补贴的数量、型号、金额与公司农机销量的匹配性，并结合上述终端销售的核查情况对公司销售收入的真实性发表明确意见

（一）针对经销商数量较多、终端客户为农户的情况，说明中介机构执行的核查手段及有效性

1、针对经销商数量较多、终端客户为农户的情况，中介机构执行的核查手段

报告期内，针对公司经销商数量较多、终端用户为农户的情形，主办券商等中介机构执行的主要核查手段为：

（1）通过实地走访的方式，对主要经销商进行核查

针对英虎机械经销商数量较多的情形，主办券商、会计师通过走访主要经销商的方式，询问了解经销商与公司的合作情况、主体资格、交易规模、结算方式、信用政策、库存情况、终端销售实现情况，与公司是否存在关联关系等情况，并实地查看了经销商经营场所。

报告期内，走访经销商的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为68.83%、74.88%、72.18%。

（2）通过多种方式，全面核查终端销售实现情况

针对终端客户主要为农户的情况，主办券商、会计师采取以下方式开展核查工作：

1）通过农机购置补贴系统查阅终端用户身份信息、购机时间、购机价格等信息，核查公司产品的终端销售实现情况

农机购置补贴系农业农村部为提高我国农业机械化水平所实施的一项扶持措施，通过给予终端用户一定的补贴，降低终端用户的购机压力，提升我国农业机械化水平。一般情况下，除少部分用户申请其他政府补贴或政府项目购买等情

形外，终端用户购机后均会申请农机购置补贴。农机购置补贴申请流程严密，从农机试验鉴定、投档归档、终端用户申请到资金发放等流程中每个环节均拥有较高的执行标准，且流程中每个环节的信息需相互勾稽。农机购置补贴系统数据能够全面体现终端用户信息、产品编号、生产厂家、经销商等信息，“三合一”系统能够较为客观、准确的体现农机作业情况，与农机购置补贴系统数据相辅相成，且上述两个系统数据均来源于农业农村主管部门，具有较高的权威性。

主办券商、会计师通过查阅农机购置补贴系统的终端用户身份信息、购机时间、购机价格等信息，核查终端用户申请农机购置补贴的情况。同时，主办券商、会计师对终端用户通过随机抽样和选取作业面积小于 100 亩的终端用户进行访谈、确认，核查农机购置补贴系统数据的一致性 & 用户购机的真实性。

根据截至 2025 年 11 月 11 日农机购置补贴系统数据，报告期内公司产品申请农机购置补贴的情况如下表所示：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
公司产品申请农机购置补贴的数量	264	5,401	6,319
公司产品当期销量	361	5,662	6,563
申请补贴的数量占比	73.13%	95.39%	96.28%

报告期内，公司产品申请农机购置补贴的数量占公司销量的比例为 96.28%、95.39%，73.13%，2023 和 2024 年公司绝大多数产品申请了农机购置补贴，2025 年 1-4 月终端用户申请农机购置补贴的比例有所下降，主要原因系 2025 年 1-4 月公司销售的产品未实现终端销售的比例较高。

同时，针对未申请农机购置补贴的终端用户，主办券商、会计师通过经销商访谈、确认，以及终端用户确认等方式，核查未申请农机购置补贴的原因。核查情况如下表所示：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
经销商尚未实现终端销售	65	67.01%	30	11.49%	22	9.02%
申请其他项目补贴，不申请农机购置补贴	14	14.43%	167	63.98%	144	59.02%

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
尚未申请补贴，后期会申请	9	9.28%	34	13.03%	24	9.84%
旧试验车低价处理，不申请补贴	6	6.19%	9	3.45%	3	1.23%
因自身原因无法办理补贴	1	1.03%	2	0.77%	3	1.23%
政府采购，不申请农机购置补贴	1	1.03%	16	6.13%	23	9.43%
终端用户或经销商不配合，无法核查	-	-	3	1.15%	25	10.25%
期后退货	1	1.03%	-	-	-	-
总计	97	100.00%	261	100.00%	244	100.00%

从上表分析，报告期内产品未申请农机购置补贴的主要原因系：经销商尚未实现终端销售，终端用户申请了其他项目补贴未申请农机购置补贴，或政府采购不具备申请农机补贴资格等。

## 2) 通过查阅“三合一”系统记录的公司销售产品的作业面积，核查公司销售产品是否实现终端销售

为优化农机购置补贴政策的实施效果，2022 年 6 月，财政部、农业农村部发布重点强农惠农政策，提出开展常态化作业信息化监测，优化补贴兑付方式，把作业量作为农机购置与应用补贴分步兑付的前置条件。2023 年开始，农业农村部在全国范围内开始实施“三合一”系统作为辅助农业购置补贴申请与发放的准确性的作业监测系统。

“三合一”系统也称为农机购置与应用补贴机具二维码辅助管理系统，是指农机补贴 APP、二维码系统和物联网平台三者合一，综合利用二维码识别、物联网等技术，实现补贴信息化办理、审核、管理、监控。农机企业需按照要求在农机上加装北斗定位系统，以及各种刚性要求的传感器。物联网平台通过农机的位置及行驶轨迹信息记录作业面积、作业时长等等，可以直观的对农机实际用途以及作业情况进行综合判定。

大多数省份开展农机购置补贴发放工作时认定整机最低作业面积为 20 亩，个别省份认定为 50 亩、100 亩，因此，本次终端核查针对作业面积小于 100 亩的整机进行重点核查。通过查阅截至 2025 年 11 月 6 日的“三合一”系统数据，公司报告期内销售产品的作业情况如下表所示：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
作业面积大于 1,000 亩	162	44.88%	4,261	75.26%	5,858	89.26%
作业面积介于 500-1,000 亩	98	27.15%	1,240	21.90%	544	8.29%
作业面积介于 100-500 亩	25	6.93%	93	1.64%	90	1.37%
作业面积小于 100 亩	76	21.04%	68	1.20%	71	1.08%
合计	361	100.00%	5,662	100.00%	6,563	100.00%

报告期内，作业面积超过 100 亩的整机数量占公司产品销量的比例分别为 98.92%、98.80%和 78.96%。2023 年和 2024 年公司销售的产品已基本实现终端销售并作业，2025 年 1-4 月作业面积超过 100 亩的整机占比有所下降，主要原因系 2025 年 1-4 月公司销售的产品未实现终端销售的比例较高。

针对作业面积小于 100 亩的整机，主办券商、会计师通过对经销商走访、确认等方式，核查经销商是否实现终端销售的情况。同时，通过对该等终端用户进行访谈、确认等方式，核查其作业面积小于 100 亩的原因及购机的真实性。具体核查情况如下：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
产品尚未实现终端销售	65	85.53%	30	44.12%	22	30.99%
北斗定位系统终端损坏，未能记录作业面积	-	-	9	13.24%	14	19.72%
尚未开展规模作业	4	5.26%	20	29.41%	29	40.85%
旧试验机未安装北斗定位系统终端	6	7.89%	8	11.76%	2	2.82%
用户不配合，无法核查	-	-	1	1.47%	4	5.63%
期后退货	1	1.32%	-	-	-	-
合计	76	100.00%	68	100.00%	71	100.00%

通过上表分析，除未实现终端销售的部分整机外，报告期内公司产品作业面积小于 100 亩的上述原因具有合理性。

3) 主办券商、会计师随机抽取终端用户以及针对作业面积较少的终端用户，通过访谈、确认等方式，核查终端用户身份信息、车辆信息、作业信息等与补贴系统、“三合一”系统的相关信息是否匹配，对上述系统数据核查形成重要支撑

主办券商、会计师采用以下抽样标准对终端用户购机和作业情况进行核查，具体如下表所示：

单位：台

序号	抽样标准	完成终端销售核查的车辆数量
1	对公司 2023 年和 2024 年所销售的产品分别随机抽取 10 台	20
2	截至 2025 年 8 月 5 日作业面积小于 20 亩的车辆	175
3	截至 2025 年 11 月 6 日作业面积小于 100 亩的车辆	92

主办券商、会计师对上述车辆所涉及的终端用户采用访谈、确认等方式，核查终端用户身份信息、车辆信息、作业信息与申请农机购置补贴系统和“三合一”系统的数据是否一致，核查终端用户购机的真实性。

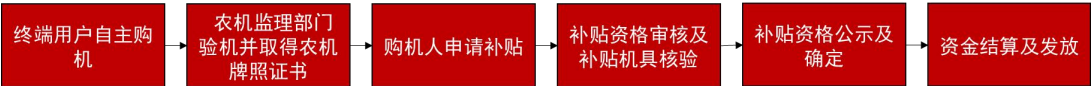
经核查，农机购置补贴信息和“三合一”系统作业信息能够互相印证，对上述系统数据核查形成重要支撑。

2、核查手段的有效性分析

主办券商、会计师认为，通过上述方式开展终端销售核查具有较强的有效性，具体分析如下：

(1) 农机购置补贴申请过程控制严谨、严格，需要农机管理部门对整机进行核验，符合终端销售核查的要求

根据《2024-2026 年农机购置补贴实施指导意见》，农机购置与应用补贴政策实行“自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户）”。具体流程为：



1) 终端用户自主购机：终端用户根据自己的意愿选择购机并向经销商支付全额货款，经销商向终端用户开具购机发票，并提供“三包”服务凭证和产品合格证，发票上需注明终端用户姓名或名称、购买的机具名称、型号、机具出厂编

号、销售价格等信息。

2) 农机监理部门验机并取得农机牌照：终端用户购机后，前往当地农机监理站进行验机，验机完成后获取农机登记证书、检验合格标志等证明材料，并获得农机牌照。

3) 终端用户自主申请补贴：根据各省市要求，终端用户自主申请补贴分为线上/线下申请两种方式：①线上申请：终端用户下载当地农业农村部门指定的补贴申请 APP 系统，登陆该系统后按要求录入包括身份信息、车辆信息、生产企业名称、出厂编号、发动机号等相关信息并提交补贴申请手续；②线下申请：终端用户携带所购机具及其产品合格证、身份证（农业生产经营组织为营业执照及法定代表人身份证）、户口本、购机发票和银行卡，以及当地农机购置补贴工作流程中明确要求的其他材料，自主到当地农业农村部门办理补贴申请手续。

4) 补贴资格审验及补贴机具核验：农业农村部门对终端用户提供的申请资料进行形式核验，在收到购机者补贴申请后，于 2 个工作日内做出是否受理的决定，对因资料不齐全等原因无法受理的，应注明原因，并按原渠道退回申请。补贴资格审验完成后，按照目前农机购置补贴政策要求，补贴机具通过“三合一”系统记录的作业面积达到相关要求，可开展补贴机具核验。农机管理部门对补贴机具开展核验工作，确保实际补贴机具情况与农机购置补贴系统申请的机具情况一致，未发生减少机具配置或拆除已补贴机具零配件等情形。

5) 补贴资格公示及确定：农业农村部门按照申请先后顺序，依次确定补贴资格，办理相关手续，将符合补贴条件的购机者相关信息上传到补贴辅助管理系统，并在农机购置补贴信息公开专栏实时公布补贴申请信息，公示期结束后提交相关资料至财政部门审核结算。

6) 资金结算及发放：农业农村部门将补贴资金结算材料分批次汇总至财政部门审核。财政部门对补贴资金结算材料审核无误后，按规定对符合要求的申请通过国库集中支付的方式兑付资金，将补贴款拨付至购机者账户。

农机购置补贴申请程序中多次需要农机主管部门对产品信息的一致性、真实性等进行核验，且需要作业一定面积作为机具核验的前提条件，符合终端销售核查的要求。

**（2）“三合一”系统记录了农机运行时间和作业面积，能够很好的反映终端用户的使用情况，农机作业数据更能满足终端销售核查的要求**

“三合一”系统是指农机补贴 APP、二维码系统和物联网平台三者合一，综合利用二维码识别、物联网等技术，实现补贴信息化办理、审核、管理、监控。农机企业需按照要求在农机上加装北斗定位系统，以及各种刚性要求的传感器。物联网平台通过农机的位置及行驶轨迹信息记录作业面积、作业时长等等，可以直观的对农机实际用途以及作业情况进行综合判定。

“三合一”系统可以查询农机购置补贴的申请和发放情况，且有效关联申请车辆的运行时间和作业面积，可以综合查询车辆的补贴信息和作业情况，有效弥补了原先农机购置补贴系统无法监测车辆使用情况的缺陷。通过查阅“三合一”系统中农机作业数据能够全面、有效反映终端销售的实现情况，其数据更加符合终端销售核查的要求。

**（3）农机购置补贴系统和“三合一”系统数据均来源于农业农村主管部门，数据具有权威性，能够很好的支持终端销售的核查**

农机购置补贴系统系农业农村主管部门设立的补贴申请信息登记、管理、审核平台，“三合一”系统作业面积则通过农机加装的北斗定位系统，以及各种刚性要求的传感器记录所在位置，物联网平台通过农机的位置及行驶轨迹信息记录作业面积、作业时长等。

上述数据来源及系统后台权限均为各省份农业农村主管部门，公司、经销商及终端用户仅拥有查阅相关信息的权限，系统数据具有权威性，能够很好的支持终端销售的核查情况。

**（4）主办券商、会计师随机抽取终端用户以及针对作业面积较少的终端用户，通过访谈、确认等方式，核查终端用户身份信息、车辆信息、作业信息与补贴系统、“三合一”系统数据的一致性，对上述系统数据核查形成重要支撑**

主办券商、会计师完成随机抽取 20 台车辆、截至 2025 年 8 月 5 日三合一作业面积小于 20 亩的 175 台车辆和截至 2025 年 11 月 6 日三合一作业面积小于 100 亩的 92 台车辆的终端用户核查，通过访谈、确认等方式，核查终端用户身份信息、车辆信息和作业信息与农机购置补贴系统、“三合一”系统数据的匹配性。

综上所述，通过查阅和匹配农机购置补贴系统和“三合一”作业面积，抽查部分终端用户开展访谈、确认的核查方式，能够有效核查报告期内公司产品实现终端销售情况。

(二) 对于经销商终端销售核查，说明经销商终端销售的核查方式、核查过程、核查比例，按销售金额区间列示农户数量，是否存在大额购买、短时间内重复购买等异常情况，终端客户申请农业机械补贴的数量、型号、金额与公司农机销量的匹配性，并结合上述终端销售的核查情况对公司销售收入的真实性发表明确意见

1、关于报告期内经销商终端销售核查的核查方式、核查过程、核查比例

(1) 通过农机购置补贴系统数据核查报告期内终端销售情况

主办券商、会计师查阅农机购置补贴系统的终端用户身份信息、购机时间、购机价格等信息，核查终端用户申请农机购置补贴的情况。通过查阅截至 2025 年 11 月 11 日农机购置补贴系统数据，报告期内公司产品申请农机购置补贴的情况如下表所示：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
公司产品申请农机购置补贴的数量	264	5,401	6,319
公司产品当期销量	361	5,662	6,563
申请补贴的数量占比	73.13%	95.39%	96.28%

(2) 通过“三合一”系统作业数据核查报告期内终端销售情况

主办券商查阅公司销售产品在“三合一”系统中的作业面积，核查产品的终端销售情况。通过查阅截至 2025 年 11 月 6 日的“三合一”系统的作业面积数据，公司报告期内销售产品的作业情况如下表所示：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
作业面积大于 1,000 亩	162	44.88%	4,261	75.26%	5,858	89.26%
作业面积介于 500-1,000 亩	98	27.15%	1,240	21.90%	544	8.29%

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
作业面积介于 100-500 亩	25	6.93%	93	1.64%	90	1.37%
作业面积小于 100 亩	76	21.04%	68	1.20%	71	1.08%
合计	361	100.00%	5,662	100.00%	6,563	100.00%

(3) 针对上述未申请补贴或作业面积小于 100 亩的情形，通过对终端用户进行访谈、确认等方式，核查其终端销售的情况

针对报告期内未申请农机购置补贴的产品终端销售实现情况，主办券商、会计师通过查阅经销商销售公司产品至终端用户所开具的发票、支付记录、购机合同等信息，并对经销商、用户进行访谈、确认等方式，核查其终端销售及未申请农机购置补贴的原因。具体核查情况如下：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
产品未实现销售	65	67.01%	30	11.49%	22	9.02%
申请其他项目补贴，不申请农机购置补贴	14	14.43%	170	65.13%	144	59.02%
尚未申请补贴，后期会申请	9	9.28%	31	11.88%	24	9.84%
旧试验车低价处理，做不了补贴	6	6.19%	9	3.45%	3	1.23%
因自身原因无法办理补贴	1	1.03%	2	0.77%	3	1.23%
政府采购，不申请农机购置补贴	1	1.03%	16	6.13%	23	9.43%
终端用户或经销商不配合，无法核查	-	-	3	1.15%	25	10.25%
期后退货	1	1.03%	-	-	-	-
总计	97	100.00%	261	100.00%	244	100.00%

针对报告期内销售产品在“三合一”系统作业面积小于 100 亩的，主办券商、会计师通过对终端用户访谈、确认等方式，核查作业面积小于 100 亩的主要原因，确认是否实现终端销售。具体核查情况如下：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例

产品尚未实现终端销售	65	85.53%	30	44.12%	22	30.99%
北斗定位系统终端损坏，未能记录作业面积	-	-	9	13.24%	14	19.72%
尚未开展规模作业	4	5.26%	20	29.41%	29	40.85%
旧试验机未安装北斗定位系统终端	6	7.89%	8	11.76%	2	2.82%
用户不配合，无法核查	-	-	1	1.47%	4	5.63%
期后退货	1	1.32%	-	-	-	-
合计	76	100.00%	68	100.00%	71	100.00%

**2、按销售金额区间列示农户数量，报告期内公司产品终端销售不存在大额购买、短时间内重复购买等异常情况**

主办券商、会计师通过查询农机购置补贴系统数据获得终端销售价格，报告期内按销售金额区间列示农户、农业合作社等终端用户销售情况如下表所示：

单位：台

销售金额区间	销量（台）	终端用户数量			用户数量占比
		农户等自然人主体	农业合作社等非自然人主体	总计	
10-20 万元	1	846	12	858	7.71%
20-30 万元	1	7,413	107	7,520	67.60%
30-40 万元	1	1,973	54	2,027	18.22%
	2	9	2	11	0.10%
40-60 万元	2	382	19	401	3.60%
	3	-	1	1	0.01%
60-80 万元	2	208	19	227	2.04%
	3	15	11	26	0.23%
	4	1	-	1	0.01%
80-110 万元	3	22	5	27	0.24%
	4	2	4	6	0.05%
110-140 万元	4	6	3	9	0.08%
140-180 万元	4	-	1	1	0.01%
	5	1	1	2	0.02%
	6	-	1	1	0.01%
180-220 万元	6	-	3	3	0.03%
	7	-	1	1	0.01%

销售金额区间	销量（台）	终端用户数量			用户数量占比
		农户等自然人主体	农业合作社等非自然人主体	总计	
220 万元以上	7	-	1	1	0.01%
	10	-	1	1	0.01%
	13	-	1	1	0.01%
总计	-	10,878	247	11,125	100.00%

注：1、上表数据为报告期内合计数；

2、报告期内公司对外销售的玉米收获机，部分因终端用户尚未申请购机补贴或经销商未完成销售,故全国农机购置与应用补贴信息实时公开系统的补贴农机数量与公司实际对外销售农机数量存在差异。

如上表所示，报告期内大部分终端用户的采购金额集中为 20-40 万元之间，该部分终端用户数量占终端用户总数的比例为 85.91%，主要原因系：报告期内，公司生产销售的玉米收获机机型分为摘穗剥皮型和茎穗兼收型，收割行数从三行到六行，产品销售价格分布在 15.5-37.5 万元之间，加上经销商的合理利润和经销商需承担的运输成本，终端销售价格主要集中在 20-40 万元之间。因此，终端销售价格区间分布与公司产品的销售价格区间相匹配，价格差异合理，不存在大额购买的异常情形。

报告期内采购数量为 1-2 台的终端用户数量占比为 99.27%，其中：报告期内采购数量为 1 台的终端用户数量占比为 93.53%，报告期内采购数量为 2 台的终端用户数量占比为 5.74%，采购数量为 3 台及以上的终端用户数量占比为 0.73%。关于报告期内采购 2 台以上的终端用户，除存在不同年度更换新机的情形外，还存在终端用户一年内购买多台的情形，主要原因系：该部分终端用户大多数为农业合作社等法人主体，因为收获面积大，单台车辆难以满足作业需要。

经核查，报告期内大部分终端用户报告期内仅采购 1 台玉米收获机，终端用户购买 2 台及以上玉米收获机具有合理性，终端用户不存在短时间内大量重复购买的异常情形。

### 3、终端客户申请农业机械购置补贴的数量、型号、金额与公司农机销量的匹配性

#### （1）终端客户申请农业机械购置补贴的数量与公司销量的匹配性

截至 2025 年 11 月 11 日，报告期内终端用户申请农机购置补贴的数量与公

司农机销量的匹配情况如下表所示：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
英虎销售的整机台数	361	5,662	6,563
已申请农机补贴的整机台数	264	5,401	6,319
未申请农机补贴的整机台数	97	261	244
已申请农机补贴的占比	73.13%	95.39%	96.28%

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主要原因如下表所示：

单位：台

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	台数	比例	台数	比例	台数	比例
产品未实现销售	65	67.01%	30	11.49%	22	9.02%
申请其他项目补贴，不申请农机购置补贴	14	14.43%	170	65.13%	144	59.02%
尚未申请补贴，后期会申请	9	9.28%	31	11.88%	24	9.84%
旧试验车低价处理，做不了补贴	6	6.19%	9	3.45%	3	1.23%
因自身原因无法办理补贴	1	1.03%	2	0.77%	3	1.23%
政府采购，不申请农机购置补贴	1	1.03%	16	6.13%	23	9.43%
终端用户或经销商不配合	-	-	3	1.15%	25	10.25%
期后退货	1	1.03%	-	-	-	-
总计	97	100.00%	261	100.00%	244	100.00%

经核查，报告期内终端用户申请农机购置补贴的数量与公司农机销量具有匹配性。

（2）终端客户申请农业机械购置补贴的产品型号与公司农机销量的匹配性分析

根据农机购置补贴相关政策，申请农机购置补贴的流程中各环节对产品型号存在较为严格的控制：

1) 生产厂家所生产的机具应具备以下资质之一：①获得农业机械试验鉴定证书；②获得农机强制性产品认证证书；③列入农机自愿性认证采信试点范围，获得农机自愿性产品认证证书。证书会载明产品名称、产品型号、有效期等内容。

2) 生产厂家需按照《农机购置补贴机具投档工作规范（试行）》等要求，通过农机购置与应用补贴产品自主投档平台进行产品投档，投档内容包括：企业信息、鉴定（认证）信息、机具信息等，其中机具信息包含大类、小类与品目、名称与型号、基本配置和参数等信息。投档完成后，省级农机主管部门组织对已投档机具的资料和信息进行形式审核，并对审核结果进行公示，公示内容包括：机具的大类、小类、品目、档次、企业名称、机具名称、机具型号、基本配置和参数、补贴额、鉴定（认证）证书编号、审核结果等。

3) 生产厂家需在生产的补贴机具的明显位置永久固定标有生产企业、产品名称和型号、出厂编号、生产日期、执行标准等信息的铭牌。申请补贴机具的生产和购机日期须同时在农机鉴定（认证）证书或其他报告等有效期范围内。生产厂家销售补贴机具还需将出厂编号及对应的产品名称和型号等信息录入农机购置补贴系统。

4) 终端用户申请农机购置补贴，农机主管部门需要对机具进行核验，对补贴机具的出厂编号、机具名称、产品型号等信息与生产厂家提供的相关信息进行一致性比对。

主办券商、会计师取得报告期内公司所有销售机型的农机试验鉴定证书，核对补贴投档平台信息，查阅公司报告期内的生产明细表、销售明细表和终端用户申请农机购置补贴明细表，复核公司报告期内生产销售的机型与农机试验鉴定证书、补贴投档信息、终端用户申请农机购置补贴的机型型号是否一致；同时，随机抽查 20 台生产订单，抽取能够识别车辆行数的主要原材料的生产领料单，核查相关单据是否经过仓库管理人员审核，关注该台整车车架号从生产入库到销售出库的连续性，确认该台整车从生产领料、完工入库、销售出库各环节在系统中均环环相扣，连续推进，能够确保产品机型配置与农机购置补贴要求的机型配置是一致的，并查阅公司销售该等车辆的销售凭证、经销商销售至终端的销售凭证、申请农机购置补贴的机型信息等，核查终端销售机型型号的一致性。

经核查，报告期内，公司生产销售的整机共有 31 种型号，均取得农机试验鉴定证书，经过与农机购置补贴系统的产品型号信息匹配比对，终端客户申请农业机械购置补贴的产品型号与公司对应型号的农机销量无差异。

### （3）终端客户申请农业机械购置补贴的金额与公司农机销量的匹配性分析

根据《2021-2023 农机购置与应用补贴实施意见》《2024-2026 农机购置与应用补贴实施意见》《2021—2023 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》《2024—2026 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》等规定，常规补贴机具补贴额测算比例不超过上年同档次产品市场销售均价的 30%，通用类机具补贴额不超过农业农村部、财政部发布的最高补贴额；此外，单机补贴还进行了限额管理。因此，同一年度同一机型补贴金额具有一致性及稳定的农机购置补贴金额。

截至 2025 年 11 月 11 日，报告期内终端客户申请农业机械购置补贴的购机金额与公司农机销售收入的匹配程度如下表所示：

单位：台、万元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
申请农机购置补贴的车辆所涉及的销售收入	264	6,584.50	5,401	129,283.17	6,319	141,983.76
主营业务收入	361	8,777.71	5,662	136,035.74	6,563	147,937.18
申请补贴的车辆收入占销售收入的比例	73.13%	75.01%	95.39%	95.04%	96.28%	95.98%

经核查，报告期内终端客户申请农业机械购置补贴的整机数量占公司各期销量的比例为 96.28%、95.39%和 73.13%，申请的农机购置补贴的车辆所实现的销售收入占公司产品销售收入的比例为 95.98%、95.04%和 75.01%。

报告期内，申请农机购置补贴的整机数量和补贴金额占比呈现下滑趋势，主要原因系：1）报告期内，公司尚未实现终端销售或尚未申请农机购置补贴的产品数量及占比有所增加，尤其是 2025 年 1-4 月销售的整机尚有较大部分未申请农机购置补贴；2）2024 年终端用户申请其他补贴未申请农机购置补贴的数量增加。

综上，终端客户申请农业机械购置补贴的数量和金额与公司农机销量和销售收入均具有匹配性。

### （三）核查意见

经核查，截至 2025 年 11 月 11 日，报告期内分别仅有 22 台、30 台和 65 台

整机尚未实现终端销售，未实现终端销售的数量小，主要原因系：该部分车辆大多为经销商购买用于向终端用户展示的样机，少部分车辆因经销商从公司购买的机型配置未能满足当地终端用户的需求，尚未实现终端销售。

公司对经销商采取买断式销售，不对经销商是否实现终端销售负责，终端销售不影响公司销售收入的确认，因此，报告期内公司的销售收入具有真实性。

## 九、说明公司销售循环是否建立健全有效的内控制度，是否得到有效执行，如何保证向经销商销售的真实性

报告期内，公司已制定《销售政策》《经销商管理制度》《售后服务管理》等销售内控制度，已建立健全有效的内控制度体系，对与经销商开展业务的环节进行约定和规范管理，相关内部控制健全并有效执行，有效保障向经销商销售的真实性。

报告期内，公司销售业务循环中与经销商开展业务的主要节点和主要内部控制流程如下：

序号	关键环节	主要内部控制流程	相关内部控制是否健全并有效执行
1	合同签订与审批	销售合同草拟、审批和签订：签订合同前，经销售人员与客户进行业务洽谈沟通后起草并发起审批流程，审批通过后与客户签订年度销售合同。该合同为公司标准销售合同，主要对经销品种、经销区域、交货方式和结算方式等条款予以明确约定。 原则上所有销售合同应该使用标准销售合同范本。标准销售合同范本须经法务人员审核、总经理批准后执行；对于使用标准销售合同范本对外签署的合同，须经销售部长审批。非标准格式合同需销售部长、法务人员、总经理审批。销售部负责合同订单最终保管归档。	是
2	预收款项及信用审批	公司主要采取全款发货的模式进行销售，即向经销商预收订金款，并在发货前收取全部货款。如未支付全部货款，需要在经批准信用额度内发货。发货前经由公司财务部、销售部等复核确认客户货款支付情况后，方能发货。发货前如果经销商往来余额不足，且超过信用额度，需经过公司必要审批后方可销售。	是
3	出库审批	发货装运管理程序：销售部人员根据销售订单及具体发货需求开具《销售出库单》，经财务、库管人员审核通过后交发货人员安排发货。如客户要求公司送货，则由公司选择合作良好的运输公司，将货物送至客户指定地点，运输费用由客户承担。客户收到并对货物进行验收后签署《销售出库单》回执，并标明收货时间。门卫根据《销售出库单》及出门证对出门货物进行复核检查后予以放行。	是

序号	关键环节	主要内部控制流程	相关内部控制是否健全并有效执行
4	记录应收帐款	应收账款的确认和入账：公司在确认销售收入时确认应收账款，对于销售货物的：（1）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（2）合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；（3）合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（4）合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（5）企业因向客户转让商品所有权而有权取得的对价很可能收回。对于提供劳务或让渡资产业务按其会计准则销售收入的确认条件。应收账款会计入账时，应严格审核发票及其附件的完整性、对应性，确认单据完整并相符才能入账。	是
5	对账及结算	公司定期组织财务部、销售部与客户进行对账及结算；财务人员不得同时负责收款和做账；收到客户的款项为票据时应该进行及时的验收并保留复印件等相关资料。	是
6	补贴管理	由公司副总经理牵头负责，设立专门岗位负责执行农机购置补贴的信息上传、申报、录入、归档等工作，确保整车上传补贴系统信息的准确性、合规性；要求经销商签署《经销企业补贴规范操作承诺书》，承诺遵守农机购置补贴相关政策等事项，如有违反，则承担相关责任；定期跟踪经销商名单，对违规经销商及时取消合作。	是

此外，主办券商、会计师针对销售循环各关键节点执行了控制测试，了解和评价关键财务报告内部控制的设计和运行有效性。经核查，公司按照业务实质已针对销售循环的各关键业务环节建立健全有效的内控制度，并得到有效执行，以保证向经销商销售的真实性。

## 问题 2.关于经营业绩

根据申报文件，（1）报告期各期，公司的营业收入分别为 150,395.72 万元、138,383.52 万元及 9,191.55 万元；（2）公司的业绩具有较强的季节性；（3）2025 年，公司推出了轮式谷物联合收割机，2025 年 1-4 月该产品实现收入 4,973.25 万元；（4）报告期内，公司的毛利率分别为 18.28%、17.23%及 17.29%。

请公司：（1）结合公司所处行业的景气度、黄淮海地区玉米产量、产品平均使用年限、销量变化趋势、客户复购率、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩是否存在持续下滑的风险；（2）说明前次 IPO 后，公司业绩下滑的原因；经营业绩（营业收入、毛利率、经营活动现金流等）对购机贷款

利息补贴政策、玉米收获机购置补贴政策变动与公司定价策略的依赖程度；（3）说明公司玉米收获机在黄淮海地区的市场占有率，在该地区公司是否有其他竞争者，公司相比其他竞争者的竞争优势；（4）说明同行业可比公司的业绩变化趋势及变化幅度与公司是否存在差异，若存在，说明原因；（5）请按季节补充披露收入金额、占比情况，与同行业可比公司是否存在重大差异；（6）说明公司推出轮式谷物联合收割机的原因，该产品推出首年即获得较多收入的合理性；（7）说明公司生产人员工资上涨的原因；昊瑞机械 2024 年产量下降 35.84%，而收入未下降的原因；（8）说明收入确认的时点、依据及其恰当性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

### 【回复】

一、结合公司所处行业的景气度、黄淮海地区玉米产量、产品平均使用年限、销量变化趋势、客户复购率、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩是否存在持续下滑的风险

#### （一）公司所处行业的景气度

##### 1、农业收获机械行业发展长期向好

公司主要从事农业收获机械的研发、生产、销售和服务，主要产品为自走式玉米收获机和轮式谷物联合收割机。公司行业归类为“专用设备制造业”和“机械化农业及园艺机具制造”。

2024 年我国农业机械市场规模占全球农业机械市场规模的比重约为三分之一，未来我国农业机械市场的增长主要来自于以下几个方面：第一，随着技术的不断发展，推动农业机械由中低端水平向中高端水平不断更新换代，农机行业仍然充满了发展机遇；第二，我国农作物生产正经历着向全程、全面机械化加速发展的阶段，农机产品应用领域不断拓宽，短板、新兴农业机械（比如茎穗兼收玉米机、籽粒直收玉米机、采棉机、花生收获机、经济作物收获机械等）市场需求旺盛，市场呈快速发展态势；第三，随着工业化、城镇化的快速推进，土地流转的加快及农村剩余劳动力快速转移，农业机械化深入发展是必然趋势；第四，伴随数字化、信息化、智能化高端农机产品转型日渐深入，智能高端农机未来发展

前景广阔。

随着农业机械的不断普及，我国农业综合机械化率迅速增长，但是不同作物间、不同产业间、不同区域间农业机械化发展还很不平衡。2023 年，我国玉米机收水平为 81.93%，相比于小麦机收水平 98.04%、水稻机收水平 96.05%，仍处于较低水平，尚存在一定的发展空间。而小麦和水稻机收水平较高，需求主要来自于更新换代。

农业收获机行业的发展受国家产业政策、粮食价格、粮食种植面积、产品更新换代周期等方面影响较大。报告期内，在国家一系列强农、惠农、支农政策的支持下，在国家农机购置补贴政策的推动下，我国农业收获机市场保持较大的需求。

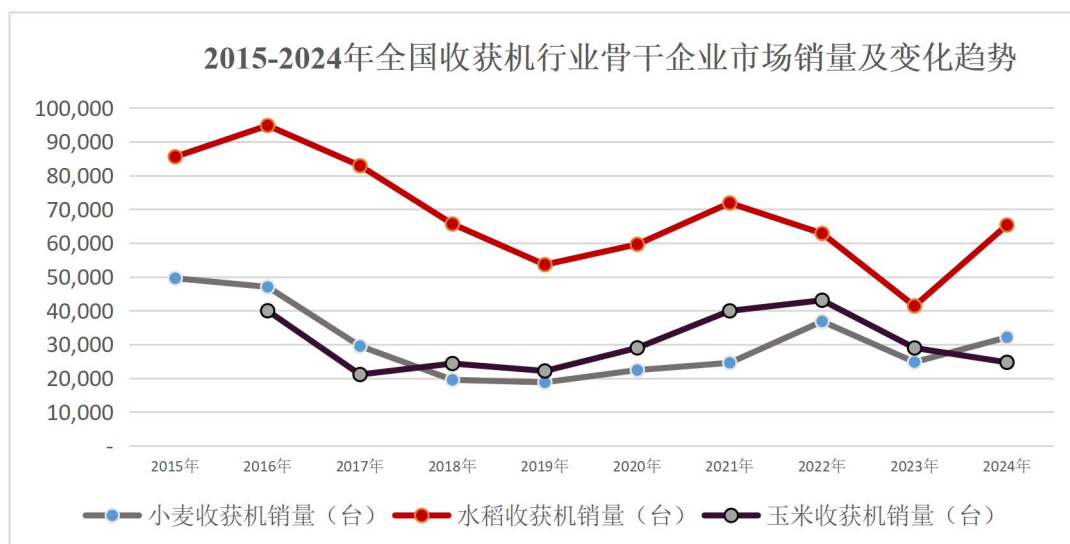
在我国农村劳动力结构性短缺、保障国家粮食安全和全面推进乡村振兴战略的大背景下，可预见国家对主粮和农业收获机行业的支持政策仍将保持连续性和稳定性，从而将有效推动我国农业收获机行业的稳定发展，农业收获机械行业发展前景长期向好。

## 2、农业收获机械行业目前处于景气度下行周期

针对非道路柴油移动机械污染物排放控制要求，国家分别于 2007 年、2009 年、2016 年和 2022 年推出了国一、国二、国三、国四排放标准，排放标准升级会使农机产品的生产成本、销售价格和用户使用成本增加，也会对行业产生一定的周期性影响。

报告期内，受发动机排放标准从国三升级国四，发动机成本上升导致整机售价上涨的影响，终端用户提前购机等因素影响，导致 2022 年玉米收获机市场销量呈现大幅增长，对后续年份的市场销量造成了不利影响。自 2023 年起，玉米收获机行业进入持续下滑的调整阶段。

以下为 2015-2024 年中国农业机械工业协会统计的主要粮食收获机械骨干企业销量变化趋势图，图中也可以看出收获机行业周期性波动的趋势。



综上，我国已成为全球第一大农机制造和使用大国，未来我国农业机械行业依然具有良好发展前景。自 2023 年起，由于柴油机排放标准升级的影响，玉米收获机行业进入持续下滑的调整阶段，农业收获机械行业目前处于景气度下行周期，目前来看，我国玉米收获机已经历了连续三年的周期性下降，预计有望企稳回升。

## （二）黄淮海地区玉米产量

玉米和小麦、水稻一并被称为我国三大主要粮食作物。作为我国主要的粮食作物之一，玉米在我国拥有广泛的种植面积，其种植面积和产量亦位居全国第一，为我国粮食安全和乡村振兴提供了重要的保障。

我国地域辽阔，玉米种植分布广泛，主要集中在东北玉米区、黄淮海玉米区、西南玉米区、西北玉米区、南方玉米区五大区域。

近年来，我国玉米种植面积和产量持续增长。2020 年、2024 年我国玉米种植面积分别为 41,264.26 千公顷和 44,740.73 千公顷，近五年复合增长率为 2.04%。2020 年、2024 我国玉米产量为 26,066.53 万吨和 29,491.67 万吨，近五年复合增长率为 3.13%。各区域近五年玉米种植面积、产量及复合增长率如下表所示：

单位：千公顷、万吨、%

种植面积	东北	黄淮海	西南	西北	南方	合计
2024 年	18,314.48	15,011.35	5,012.37	4,361.15	2,041.39	<b>44,740.74</b>
2023 年	18,080.20	14,978.16	4,950.27	4,162.13	2,048.20	<b>44,218.96</b>
2022 年	17,392.15	14,969.90	4,847.04	3,796.72	2,064.33	<b>43,070.14</b>
2021 年	17,854.26	14,958.76	4,727.70	3,734.52	2,049.01	<b>43,324.25</b>

2020 年	16,291.12	14,807.45	4,588.64	3,575.40	2,001.65	<b>41,264.26</b>
近五年复合增长率	2.97	0.34	2.23	5.09	0.49	<b>2.04</b>
<b>产量</b>	<b>东北</b>	<b>黄淮海</b>	<b>西南</b>	<b>西北</b>	<b>南方</b>	<b>合计</b>
2024 年	13,322.74	9,205.87	2,835.68	3,170.99	956.39	<b>29,491.67</b>
2023 年	12,992.23	9,241.39	2,751.53	2,941.95	957.13	<b>28,884.23</b>
2022 年	12,353.80	9,137.85	2,631.38	2,653.00	944.29	<b>27,720.32</b>
2021 年	12,350.33	8,810.43	2,591.39	2,535.95	966.98	<b>27,255.08</b>
2020 年	11,156.61	9,074.98	2,477.21	2,429.28	928.45	<b>26,066.53</b>
近五年复合增长率	4.54	0.36	3.44	6.89	0.74	<b>3.13</b>

数据来源：国家统计局

由上表可知，黄淮海地区（行政区划范围大致包括北京、天津、河北、山西、江苏、安徽、山东、河南等省、市）为中国的第二大玉米主要产区，近年来玉米种植面积持续提升，玉米总产量整体呈现上升趋势。

### （三）产品平均使用年限

根据 2024 年《中国农业机械工业年鉴》，2023 年，我国玉米机收水平为 81.93%，玉米收获机是玉米种植活动中不可或缺的工具，具有使用时间集中、使用频率较高的特点。从产品工艺技术看，玉米收获机使用 4-5 年后，卸粮速度、采净水平、剥皮效果和作业效率均有所下降，加上新上市的玉米收获机在产品性能、工作效率、适用性、舒适度等方面均具有较大提升，新老机型在作业性能和效率等方面的差异促使用户产生更新换代的需求。

根据对公司用户的市场调查，一般用户的更新换代周期主要为 4-5 年，对于以跨区作业为主的玉米收获机，需要在农忙季节进行高负荷作业并保持较高的作业效率，少部分用户在使用 1-2 年后即置换新机。因此，公司产品平均使用年限大约以 4-5 年为主。

### （四）销量变化趋势、客户复购率

#### 1、销量变化趋势

因发动机污染物排放标准从“国三”升级至“国四”、发动机成本上升导致整机售价上涨，终端用户提前购机，导致 2022 年玉米收获机市场销量呈现大幅增长，对后续年份的市场销量造成了不利影响。2023 年玉米收获机市场整体销

量降幅较大，根据中国农机工业协会骨干企业销量统计数据，2023 年我国玉米收获机市场整体销量为 2.89 万台，较 2022 年下降 32.80%，2024 年玉米收获机市场整体销量为 2.38 万台，较 2023 年下降 17.67%。受玉米收获机市场周期性波动的影响，公司产品销量也呈现下滑趋势。

公司 2023、2024 年以及 2025 年 1-4 月销量及变化趋势如下表所示：

单位：台、%

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	销量	变化率	销量	变化率	销量	变化率
自走式玉米收获机	127	115.25	5,662	-13.73	6,563	-29.13
轮式谷物联合收割机	234	-	-	-	-	-
合计	361	511.86	5,662	-13.73	6,563	-29.13

2023、2024 公司销量分别较上年下降 29.13%和 13.73%，2025 年 1-4 月销量较 2024 年同期增长 511.86%，降幅有所收窄。2025 年 1-4 月，公司新推出轮式谷物联合收割机并实现了 234 台的销量，丰富了产品系列，优化了产品结构。

## 2、客户复购率

报告期内，公司经销商复购率如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
重复购买的经销商数量（家）	137	220	229
当期发生销售的经销商总数（家）	145	245	256
复购率	94.48%	89.80%	89.45%

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 89.45%、89.80%和 94.48%，公司与经销商合作较为稳定。

### （五）期末在手订单、期后新签订单

公司通常在每年 11 月出台下一年度的销售政策，并与合作经销商签订框架性销售合同。根据销售政策规定，经销商结合其对所经销区域的市场需求的预估情况、自身资金实力等因素确定订机台数，向公司下达订单，并按照规定预付款标准支付订机款。公司以经销商订机台数及预付款金额作为参考，制定年度生

产计划。经销商采购提货时，确定所需产品的具体型号和发货数量，向公司确认发货需求，销售人员在检查销售合同、订单情况，并确认预收款余额能够覆盖该经销商本次发货金额后，开具销售出库单，经相关人员审核后发货。

因此公司合同负债金额可以体现在手订单情况，报告期各期末以及截止2025年9月末公司合同负债金额如下表所示：

单位：万元、台

项目	2025年9月末	2025年4月末	2024年末	2023年末
期末合同负债	8,171.71	21,513.91	28,186.07	21,206.03

2024年末，公司合同负债较上年增长较多，主要原因系公司新推出轮式谷物联合收割机，上年仅有玉米收获机单一产品，因此经销商订单和期末合同负债有所增加。2025年4月末，由于公司实现销量较同期增加，部分经销商预收货款已结转收入，因此经销商订单和合同负债金额有所下降。

截止2025年9月末，已进入公司产品的销售淡季，期末合同负债金额较小。

**（六）期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩是否存在持续下滑的风险**

公司2025年1-9月（财务数据未经审计）营业收入为134,582.83万元，较上年同期下降0.50%；净利润为18,873.11万元，较上年同期增长14.85%；毛利率为20.21%，较上年同期增长3.09个百分点；经营活动现金流量净额为15,662.13万元。

2025年1-9月公司业绩情况良好，主要原因系本年度玉米收获机中售价和毛利率较高的茎穗兼收产品占比提升，结合公司生产经营季节性特征，公司四季度收入预期较少，将会略有亏损，结合公司四季度财务预算，公司2025年全年营业收入预计较上年基本持平，净利润能够实现一定的增长。

综上所述，公司期后销售情况良好，经营业绩数据整体较上年同期有所回升。同时，2025年为公司推出轮式谷物联合收割机的第一年，销量基数较小，年底前公司将结合首年市场反馈推出2026款新机型，2026年轮式谷物联合收割机的销量有望实现新的突破。因此，公司未来经营业绩持续下滑的风险较小。

二、说明前次 IPO 后，公司业绩下滑的原因；经营业绩（营业收入、毛利率、经营活动现金流等）对购机贷款利息补贴政策、玉米收获机购置补贴政策变动与公司定价策略的依赖程度

### （一）前次 IPO 后，公司业绩下滑的原因

#### 1、业绩下滑主要体现在营业收入下降

公司前次 IPO 报告期为 2020 至 2023 上半年，自前次 IPO 报告期至本次报告期内的经营业绩情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	9,191.55	138,383.52	150,395.72	179,544.86	160,646.56	82,240.56
净利润	-396.24	16,417.84	18,808.61	22,887.14	21,449.14	6,405.12
毛利率	17.29	17.23	18.28	18.16	17.72	15.59
经营活动现金流量净额	-24,244.24	43,767.14	12,889.44	30,775.76	19,802.54	16,867.55

注：1、本次申请挂牌报告期内，公司为开具银行承兑汇票而存入的保证金，从支付其他与投资活动有关的现金调整至支付其他与经营活动有关的现金，为增强可比性，表格中的 2020-2022 年度经营活动现金流量净额已按照该口径进行调整；

2、本次申请挂牌报告期内，根据《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”内容，公司将售后费用调整至营业成本，为增强可比性，表格中的 2020-2022 年度毛利率已按照该口径进行调整。

上表数据显示，2023、2024 公司营业收入分别较上年下降 16.24%和 7.99%，净利润也呈现下降趋势；2023、2024 公司综合毛利率分别为 18.28%和 17.23%，变化较小。因此，前次 IPO 后，2023、2024 年公司业绩下滑主要体现在销量下滑导致营业收入、净利润下降。

#### 2、公司销量下降，与同行业可比公司不存在重大差异

针对非道路柴油移动机械污染物排放控制要求，国家分别于 2007 年、2009 年、2016 年和 2022 年推出了国一、国二、国三、国四排放标准，排放标准升级会使农机产品的生产成本、销售价格和用户使用成本增加，也会对行业产生一定的周期性影响。

报告期内，受发动机排放标准从国三升级国四，发动机成本上升导致整机售价上涨，终端用户提前购机等因素影响，2022 年玉米收获机市场销量呈现大幅增长，并对后续年份的市场销量造成了不利影响。自 2023 年起，玉米收获机行

业进入持续下滑的调整阶段。

前次 IPO 报告期至本次报告期内，中国农业机械工业协会统计的骨干企业玉米收获机销量数据，以及公司在玉米收获机市场的主要竞争对手潍柴雷沃的玉米收获机销量数据如下表所示：

单位：台

年度	骨干企业销量	潍柴雷沃	公司
2024 年度	23,822	5,312	5,662
2023 年度	28,936	7,095	6,563
2022 年度	43,059	8,842	9,261
2021 年度	39,913	8,990	8,500
2020 年度	28,966	5,202	4,691

上表数据显示，自 2023 年起，玉米收获机行业进入新一轮周期性调整，2023 年我国玉米收获机骨干企业销量为 2.89 万台，较 2022 年下降 32.80%，2024 年玉米收获机骨干企业销量为 2.38 万台，较 2023 年下降 17.67%。受玉米收获机市场周期性波动的影响，公司产品销量也呈现下滑趋势。2023、2024 公司销量分别较上年下降 29.13%和 13.73%，潍柴雷沃 2023、2024 年玉米收获机销量也分别较上年下降 19.76%和 25.13%，与公司销量变化趋势类似。

综上，报告期内公司业绩下滑，主要系受玉米收获机市场周期性波动的影响下，公司产品销量下降造成。

**（二）经营业绩（营业收入、毛利率、经营活动现金流等）对购机贷款利息补贴政策、玉米收获机购置补贴政策变动与公司定价策略的依赖程度**

**1、经营业绩对购机贷款利息补贴政策的依赖程度**

报告期内，公司购机贷款利息补贴政策分为合作金融机构和其他金融机构两种，两种模式下，公司均规定了相同的单台贴息上限，对用户购机在上限范围内据实补贴。报告期各期公司单台贴息上限如下表所示：

单位：元/台

项 目		2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
自走式玉米收获机	茎穗兼收型	5,100.00	5,100.00	4,200.00
	摘穗剥皮型	4,200.00	4,200.00	3,600.00

项 目		2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
轮式谷物联合收割机	-	5,625.00	-	-

款项结算方面，公司按照先款后货的原则向经销商收取货款，产品销售给经销商后，终端用户如需贷款，其贷款申请、款项支付均系与经销商之间进行，公司仅在年底按照单台贴息上限与经销商据实结算，给予经销商对应的销售折扣。

两种模式具体情况为：

①合作金融机构模式：公司与农行信用卡中心等 3 家金融机构签署协议，约定终端用户先支付农机首付款，向金融机构申请贷款或信用卡分期购买经销商销售的农机，金融机构核准后，一次性将贷款或分期金额付给经销商，并将贷款或分期金额分成若干期，由终端用户在约定期限内还款。

公司与金融机构在协议中约定，公司义务仅为督促经销商向金融机构提供终端用户购机数据信息，公司不对终端用户在金融机构的贷款提供连带责任保证或其他代偿责任，用户因贷款违约等形成的纠纷，与公司无关。

年底公司按照金融机构提供的终端用户贷款信息（含车架号、经销商、用户、贷款金额、贴息金额等）在单台贴息上限内与经销商据实结算。

②其他金融机构模式：公司未与相关金融机构签署协议，终端用户根据其自身需要向当地金融机构的农机贷款产品自行申请贷款，经销商将用户购机和贷款信息（含用户信息、贷款合同、还款证明等资料）提交给公司，公司年底在单台贴息上限内与经销商据实结算。

综上所述，报告期内，公司贷款利息补贴政策均系针对所有经销商适用，终端用户购机贷款系向经销商支付，公司仅与经销商进行款项结算，不存在用户贷款相关的第三方回款，且公司不承担终端用户还款担保义务，与金融机构、经销商和用户均不存在纠纷或潜在纠纷。

报告期内，公司实际对终端客户购机贴息数量及销量占比、贴息金额及收入占比情况如下：

单位：台、万元、%

项目	2025 年 1-4 月				2024 年度				2023 年度			
	贴息数量	销量占比	贴息金额	收入占比	贴息数量	销量占比	贴息金额	收入占比	贴息数量	销量占比	贴息金额	收入占比
玉米收获机	-	-	37.54	1.01	3,001	53.00	1,296.56	0.95	2,827	43.07	1,026.80	0.69
自走轮式谷物联合收割机	-	-	50.23	1.01	-	-	-	-	-	-	-	-
整机合计	-	-	87.78	1.01	3,001	53.00	1,296.56	0.95	2,827	43.07	1,026.80	0.69

注：经销商通常年底将贴息车辆信息提交给公司，公司与经销商对账时扣除相关贴息优惠，因此 2025 年 1-4 月实际贴息金额尚未确定，按照贴息前主营业务收入 1%比例暂估。

### （1）营业收入对购机贷款利息补贴政策的依赖程度

报告期各期公司对终端客户购机贴息金额分别为 1,026.80 万元、1,296.56 万元和 87.78 万元，占主营业务收入比例分别为 0.69%、0.95%和 1.01%，2024 年较 2023 年小幅上升，主要系受玉米收获机市场周期性波动的影响，市场竞争不断加剧，采用贷款方式购机的用户有所增多。2025 年 1-4 月比例进一步提升系由于经销商通常年底将贴息车辆信息提交给公司，公司与经销商对账时扣除相关贴息优惠，2025 年 1-4 月实际贴息金额尚未确定，公司按照贴息前主营业务收入 1%比例暂估得出。

因此，报告期内享受购机贷款利息补贴政策的销量占比、收入占比变化均较小，公司营业收入对购机贷款利息补贴政策的依赖程度较低。

### （2）毛利率对购机贷款利息补贴政策的依赖程度

报告期内，公司主要产品的毛利率如下表所示：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
自走式玉米收获机	829.53	22.32	23,404.86	17.20	27,139.76	18.35
轮式谷物联合收割机	652.42	13.12	-	-	-	-
整机合计	1,481.95	17.05	23,404.86	17.20	27,139.76	18.35

报告期内，将贴息因素扣除后，公司主要产品的毛利率如下表所示：

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
自走式玉米收获机	867.07	23.10	24,701.42	17.99	28,166.56	18.91
轮式谷物联合收割机	702.66	13.99	-	-	-	-
<b>整机合计</b>	<b>1,569.73</b>	<b>17.88</b>	<b>24,701.42</b>	<b>17.99</b>	<b>28,166.56</b>	<b>18.91</b>

由上表可见，将贴息因素扣除后，2023 年、2024 年及 2025 年 1-4 月毛利率分别提升 0.56%、0.79%和 0.83%，对毛利率影响较小，公司产品毛利率对购机贷款利息补贴政策的依赖程度较低。

### （3）经营活动现金流对购机贷款利息补贴政策的依赖程度

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 125,856.43 万元、119,895.85 万元和 1,588.33 万元，公司用户贴息金额分别为 1,026.80 万元、1,296.56 万元和 87.78 万元，贴息金额占销售商品、提供劳务收到的现金比例分别为 0.82%、1.08%和 5.53%，2025 年 1-4 月占比较高系由于公司处于销售淡季，本期销售收款主要系年初结存的预收款结转而来，销售商品、提供劳务收到的现金较少。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 12,889.44 万元、43,767.14 万元和-24,244.24 万元。贴息金额占经营活动产生的现金流量净额比例分别为 7.97%、2.96%和-0.36%，2024 年占比下降主要系 2024 年市场需求减少，公司期末备货量较上年有所减少，减少了资金占用，经营活动产生的现金流量净额增长较多。

公司主要采用先款后货的结算模式，经营活动现金流量状况良好，各期用户贷款贴息占比较低，因此，经营活动现金流对购机贷款利息补贴政策不存在重大依赖。

## 2、经营业绩对玉米收获机购置补贴政策变动的依赖程度

### （1）农机购置补贴政策符合农业生产特性，是世界普遍做法，具有长期、持续稳定的特点

由于自然灾害等农业经济固有的外部性特征，以及农业所具有的专业分工不充分，并且受自然条件、地域条件的影响较为深刻等特点，导致农业生产固有风险较大，平均资本回报率低于工业。但是，由于农业是人类生存和发展的前提，

战略产业地位十分重要。

为促进农业发展，通过补贴政策弥补农业的固有缺陷，弥补农业与工业的回报率差异，提高农业资本回报率，是各国普遍的做法，即使发达国家对农业机械亦存在补贴政策，具体如下表所示：

国家	农机补贴政策
美国	美国农业合作社为农场主提供购机资金。
欧盟	欧盟并未发布直接与农业机械挂钩的补贴政策，对各国农业机械化建设的支持主要通过共同农业政策实现。农民成立农业合作组织，政府为农业合作组织提供农机补贴，或提供购买农机的优惠贷款等。
日本	土地改良工程与农业生产方式为农业机械化提供了良好基础，日本政府的政策法律支持及高额的农机补贴比例有力促进了农业机械化的发展。
韩国	韩国积极完善农机补贴相关法规，从 20 世纪 60 年代起为各类农业机械提供价格补贴、贷款优惠等政策，同时鼓励各类农机互助组织的成立。

农业机械能够提高作业效率，降低作业成本，对农业生产起到了积极的作用。因此，农机购置补贴政策作为稳定农业生产、保障粮食安全的重要政策，具有长期、持续、稳定的特点，不会轻易取消。

**（2）报告期内玉米收获机购置补贴政策变化**

报告期内，公司及其子公司主要产品型号包括摘穗剥皮型三行玉米收获机、摘穗剥皮型四行玉米收获机、茎穗兼收型三行玉米收获机、茎穗兼收型四行玉米收获机。

根据中央下发的《2021-2023 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》《2024-2026 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》，报告期内，中央财政资金拨付的农机单机购置补贴最高金额如下：

单位：元

项目	2024-2026 年单机补贴金额	2021-2023 年单机补贴金额
摘穗剥皮型三行玉米收获机	40,100	40,700
摘穗剥皮型四行玉米收获机	57,700	55,800
茎穗兼收型三行玉米收获机	45,100	45,700
茎穗兼收型四行玉米收获机	62,900	61,000

从两个三年补贴政策周期来看，2024 年开始的新三年具体补贴类目中四行摘穗剥皮型玉米收获机、四行茎穗兼收型玉米收获机均较 2021-2023 年增加 1,900

元/台。可见，农机购置补贴政策定期调整，在补贴标准方面“有升有降”，通过调整农机购置补贴金额，增强农业机械化薄弱环节的支持力度，淘汰保有量过多，技术落后的机具，达到引领农业机械市场向大型化、智能化、绿色农机等方向发展，实现农业现代化，乡村振兴的战略发展目标。

### **（3）公司经营业绩对玉米收获机购置补贴政策变动不存在重大依赖**

#### **①玉米收获机购置补贴与公司业绩不存在直接影响**

农机购置补贴的对象为购买农机从事农业生产的农民和农业生产经营组织，并非从事农机制造和销售的生产企业和经销商。在“自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户）”的补贴结算方式下，用户需先从经销商处购机后，才能提出补贴申请，经县级农机主管部门会同财政部门组织审核确定，再将补贴资金直接打入农民或农业生产经营组织的银行账户。

因此，农机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。另外，公司主要采用全款发货的方式销售货物，对于个别合作期限较长、信誉良好的经销商，给予一定的信用额度，并要求其在短时间内付清全部款项。因此，公司产品销售的回款时间要远早于用户取得购机补贴的时间，用户能否取得购机补贴以及何时取得与公司销售行为和销售回款无直接关系。

#### **②玉米收获机购置补贴政策取消或退坡，短期内对公司业绩有一定影响，但长远来看有利于公司提升业绩**

农机购置补贴作为农机行业的一项普惠性政策，能够在一定程度上降低终端用户的购机成本，提高终端用户的购机意愿，但是，农业机械有效降低用户的工作强度，提高了用户的工作效率，随着农业生产逐步走向集约化、规模化，农业机械逐渐成为农业生产的主要工具和装备，终端用户购机所考虑的首要因素不再是有无农机购置补贴，而更多是产品性能、质量以及售后服务的及时性。

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。公司作为国内领先的玉米收获机企业，具有较强的竞争优势地位，农机购置补贴取消增加用户购机成本对同行业竞争对手的影响是普遍存在的，并不会削弱公司的竞争优势，更有利于公司提高市场占有率，巩固并提升市场地位，

综上，玉米收获机购置补贴系直接补贴终端用户，并不会直接影响公司经营业绩，补贴政策取消或退坡，短期内可能会影响整体市场需求，但长远来看有利于公司提升市场地位，提升经营业绩。

### 3、经营业绩对公司定价策略的依赖程度

报告期内，公司对所有经销商均实行统一的销售、定价政策，在综合考虑产品成本、合理利润、销售目标、市场供求以及市场同类产品价格等因素，确定产品销售价格。

假定报告期各期销量、成本等其他条件不变，公司产品销售价格分别上调10%、5%和下调5%和10%情形下，公司营业收入、毛利率、经营活动产生的现金流量净额变动情况如下：

单位：万元、%

销售单价变动	-10%		-5%		5%		10%	
营业收入	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
2025 年 1-4 月	8,322.56	-9.45	8,757.05	-4.73	9,626.04	4.73	10,060.54	9.45
2024 年度	124,779.95	-9.83	131,581.74	-4.92	145,185.31	4.92	151,987.10	9.83
2023 年度	135,606.86	-9.83	143,001.29	-4.92	157,790.15	4.92	165,184.58	9.83
毛利率	数额	变动	数额	变动	数额	变动	数额	变动
2025 年 1-4 月	8.65	-8.64	13.19	-4.10	21.02	3.73	24.43	7.14
2024 年度	8.21	-9.02	12.96	-4.28	21.11	3.88	24.64	7.41
2023 年度	9.37	-8.91	14.06	-4.23	22.11	3.83	25.60	7.32
经营活动产生现金流量净额	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
2025 年 1-4 月	-24,403.07	0.66	-24,323.66	0.33	-24,164.82	-0.33	-24,085.41	-0.66
2024 年度	31,777.56	-27.39	37,772.35	-13.70	49,761.94	13.70	55,756.73	27.39
2023 年度	303.80	-97.64	6,596.62	-48.82	19,182.26	48.82	25,475.08	97.64

注：营业收入变动率=（变化后营业收入-当期营业收入）/当期营业收入；毛利率变动=变化后毛利率-当期毛利率；经营活动产生的现金流量净额变动率=（变化后经营活动现金流量净额-当期经营活动产生的现金流量净额）/当期经营活动产生的现金流量净额。

如上表所示，公司产品单价对营业收入、毛利率和经营活动产生的现金流量净额影响较大，公司经营业绩与公司产品定价及策略高度相关。

公司的产品主要包括自走式玉米收获机、轮式谷物联合收割机和配件，报告期内玉米收获机产生的收入占总收入比重分别为 98.33%、98.30%和 40.44%，公

司主要系结合市场需求和产品配置升级情况确定销售价格，对同类产品进行统一定价，报告期内公司玉米收获机销售单价持续提升，主要与配置升级有关，玉米收获机单价变动对公司经营业绩产生直接影响，公司经营业绩对玉米收获机定价存在依赖。

三、说明公司玉米收获机在黄淮海地区的市场占有率，在该地区公司是否有其他竞争者，公司相比其他竞争者的竞争优势

（一）公司玉米收获机在黄淮海地区的市场占有率

根据全国农机购置补贴系统数据，2023-2025 年 9 月，我国玉米收获机生产企业在黄淮海地区的主要销售情况如下表所示：

单位：台

时间	序号	企业名称	销量	市场份额
2025 年 1-9 月	1	英虎机械	2,817	32.85%
	2	潍柴雷沃	2,208	25.75%
	3	金大丰	698	8.14%
	4	襄垣县仁达机电设备有限公司	418	4.87%
	5	九方泰禾国际重工（青岛）股份有限公司	371	4.33%
	合计		6,512	75.93%
时间	序号	企业名称	销量	市场份额
2024 年	1	英虎机械	5,442	31.50%
	2	潍柴雷沃	4,223	24.44%
	3	金大丰	1,243	7.19%
	4	山东悍沃农业装备有限公司	812	4.70%
	5	襄垣县仁达机电设备有限公司	719	4.16%
	合计		12,439	72.00%
时间	序号	企业名称	销量	市场份额
2023 年	1	英虎机械	5,326	31.55%
	2	潍柴雷沃	5,104	30.24%
	3	金大丰	1,234	7.31%
	4	襄垣县仁达机电设备有限公司	637	3.77%
	5	九方泰禾国际重工（青岛）股份有限公司	603	3.57%
	合计		12,904	76.45%

注：数据来源于全国农机购置补贴系统公示数据，已将同一控制下的生产厂家合并统计。

## （二）在该地区公司是否有其他竞争者，公司相比其他竞争者的竞争优势

### 1、黄淮海地区公司的其他竞争者

2023 年、2024 年和 2025 年 1-9 月，黄淮海地区玉米收获机市场集中度较高，前五大生产厂家销量合计均达到 70%以上，其中公司玉米收获机在黄淮海地区的市场占有率分别为 31.55%、31.50%和 32.85%，各期均居首位且稳中有升，公司在黄淮海地区主要竞争者为潍柴雷沃。

### 2、公司相比其他竞争者的竞争优势

（1）产品优势：产品操作劳动强度低、收获效率高、稳定性好，深受用户的青睐，产品在黄淮海地区具备地域优势

根据全国农机购置补贴系统数据，2023-2025 年 9 月，我国各玉米种植区域的市场销量及占比如下表所示：

单位：台

玉米种植区域	2025 年 1-9 月		2024 年		2023 年	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
黄淮海	8,576	47.35%	17,277	46.52%	16,880	45.73%
东北	8,419	46.49%	18,129	48.81%	16,570	44.89%
西北	1,089	6.01%	1,680	4.52%	3,371	9.13%
南方	4	0.02%	22	0.06%	70	0.19%
西南	23	0.13%	34	0.09%	25	0.07%
合计	18,111	100.00%	37,142	100.00%	36,916	100.00%

黄淮海地区系我国主要玉米种植区域，根据农机购置补贴系统数据，2023-2025 年 9 月黄淮海地区的玉米收获机市场销售分别为 1.69 万台、1.73 万台和 0.86 万台，占全国玉米收获机总销量的比例分别为 45.73%、46.52%和 47.35%，为我国玉米收获机市场需求的主要区域。

根据摘穗方式的不同，我国玉米收获机主要分为板式和辊式。辊式摘穗通常依靠成对的摘穗辊在旋转的同时挤压和下拉玉米茎秆，并通过对辊挤压玉米果穗根部，实现摘穗，收获果穗含杂率较低，但容易造成果穗掉粒、损伤，适宜于收获时点上玉米含水量较高的地区。板式摘穗通常通过两个组合成对的拉茎辊和其上部设置的一对摘穗板组合的摘穗结构装置，摘穗时通过一对旋转的拉茎辊夹持

并下拉茎秆，果穗被一对摘穗板阻挡后强制摘下，其破损率低，但收获含杂率较高，适宜于收获时点上玉米含水量较低的地区。由于黄淮海地区属于玉米、小麦间作套种区，大多种植习惯为一年两季，收获时玉米含水量较高，对玉米果穗的抓取能力要求较高，因此更适应于辊式割台的玉米收获机。

公司主要产品为辊式割台的玉米收获机，该类型玉米收获机更适应于黄淮海地区的玉米收获，公司地处河北省，属于黄淮海地区，受地理条件的影响，公司自成立以来主要将黄淮海地区作为目标市场，将主要精力和资源围绕黄淮海地区的市场需求进行产品研发和改进，市场区域从河北省逐步拓展至山东省、河南省和安徽等黄淮海主要玉米种植区域。因此，在黄淮海地区，相较于其他竞争者而言，公司已经具备了充分的产品和地域优势，公司在黄淮海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。公司在黄淮海地区的响应速度、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。

根据我国农机购置补贴系统数据，公司在黄淮海区域销量和市场占有率稳居首位，细分市场排名第一，具有较高的品牌知名度和良好的用户口碑，已形成较高的竞争壁垒。

## **（2）技术优势：产品研发始终以用户需求为导向，技术更新速度快，历年新款均有改进或卖点**

公司建立了以用户需求为导向的研发机制。公司高层亲自带领研发团队深入收获作业现场，了解用户使用心得和诉求，反复试验，寻找自身的差距，通过持续创新，保持产品的先进性、适应性和可靠性。公司销售部门与研发部门沟通渠道畅通，销售部门负责收集经销商和用户对公司产品的改进意见，整理并迅速、有效地将其改进意见反馈到研发部门，研发部门快速反应并形成针对性的设计方案。

公司拥有较强的技术储备，具有持续进行技术创新的实力，具有较强的技术竞争优势。截至 2025 年 4 月末，公司拥有研发人员 91 人，且多数人员均在农机领域深耕多年，拥有丰富的农机技术实践经验。核心技术人员李侠拥有 10 年以上的收获机从业经历；李衡拥有 15 年以上的收获机从业经历，2022 年李衡荣获

中国机械工业科技进步奖二等奖，并被中国国家标准化管理委员会聘请为全国农业机械标准化技术委员会（SAC/TC201）委员；杨香林拥有 20 年以上的收获机从业经历，对收获机行业及产品的理解较为深刻。

经过多年的发展和积累，公司拥有自主知识产权的不对行拨禾链强制喂入、静液压行走、高效剥皮、茎穗兼收和橡胶拨禾链板式玉米割台等核心技术，形成 16 项国家授权的发明专利。公司是玉米收获机械国家标准参与制定单位、国家高新技术企业、河北省农业科技小巨人企业、河北省专精特新中小企业、河北省科技型中小企业、河北省创新型中小企业、河北省绿色工厂。2022 年，公司被中国机械工业联合会认定为农业机械工业龙头企业，被河北省科技厅认定为河北省玉米联合收获机技术创新中心，获得一项中国机械工业科技进步奖二等奖。2023 年，公司作为主要参与者，带头起草自走式鲜食玉米收获机的团体标准。2024 年，公司科研成果《静液压板式茎穗兼收型玉米收获机的研发与应用》获得河北省科学技术成果证书。

公司产品持续改进并具有一定的前瞻性，引领用户需求，确保销售产品每年都有改进、年年都有卖点，使公司产品在市场竞争中保持优势地位。2019 年，推出搭载自主研发的静液压行走变速箱的玉米收获机；2020 年，优化推出单泵单马达静液压行走的收获机，作业、行走更加稳定；2021 年，进一步优化整机行走结构，成功研发并推出三档液压行走变速箱，进一步提升了玉米收获机的作业速度，首次将行车电脑运用于玉米收获机，为公司产品的智能化、信息化和物联化发展奠定了基础；2022 年，公司的橡胶拨禾链板式玉米割台研制成功并批量推向市场，解决了玉米收获机跨品种、跨区域收获的难题，并在西北地区市场取得了良好效果，为布局东北地区市场奠定了基础。同时，公司推出了全新的自走式茎穗兼收玉米收获机，新产品的作业速度更快、饲草质量更高，多项领先的设计获得了广大用户的认可。2025 年，公司推出了轮式谷物联合收割机，成功进入了谷物联合收割机领域，进一步丰富了产品类型。

### **（3）售后服务优势：完善的售后服务体系布局和服务安排**

农业机械的使用具有较为明显的季节性特征，农机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，凭借“用户至上，不问责任先维修”的售后服务理念，为终端用户提供快速、贴心的售后服务，让经销商销售放心，用户使用舒心。农忙时期，公司挑选产品技术专家、熟练技术工人等组建专门的售后服务队伍，前往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。

公司设立 400 售后服务中心，按“就近安排解决问题”的原则，对售后服务进行统一协调安排，对全程的售后服务进行监控，根据提供售后服务的情况进行结算。如由经销商提供售后服务，经销商需及时前往现场安排维修，待售后服务提供完毕后，经销商需回传售后服务记录，经销商的售后服务能力是公司次一年度经销商考核的重要指标。

公司联合第三方开发了售后服务 APP，公司销售的玉米收获机都安装定位模块，用户报修后服务人员可以根据定位信息一键导航到故障车辆位置，从开工到完工都全程通过 APP 上传到服务系统后台，以便于对售后服务数据进行分析统计。

配件供应是售后服务的重要环节，公司提前规划配件的市场储备，统筹调配资源，将售后配件提前发送到经销商和服务站处。公司购置多辆配件流动车，作业期间，售后服务中心会根据收获机的定位信息确定机群密度和动向，合理布局配件流动车，让配件车停留在机群周边田间地头，随时待命，及时运送所需配件，避免因配件短缺而无法提供售后服务，耽误用户作业。

#### **（4）品牌优势：公司在玉米收获机细分领域具有较高的品牌知名度和良好的用户口碑**

公司品牌力强，深受市场欢迎。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。

公司产品在河北、河南、山东、安徽等黄淮海区域有较高的市场占有率，且市场份额连年提升，报告期内销量在国内位居前列，在行业内具有较高的影响力。

2024 年，公司被中国农业机械流通协会金融分会授予 2023 年农机安全生产

推广优秀企业。2025 年，公司所生产的“英虎”牌玉米收获机被农业机械杂志社评选为“2024-2025 年度全国农机用户满意品牌”。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。

四、说明同行业可比公司的业绩变化趋势及变化幅度与公司是否存在差异，若存在，说明原因

报告期内，公司与同行业可比公司的业绩变化情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2024 年度	变动率	2023 年度
一拖股份	营业收入	1,190,437.09	3.21%	1,153,378.68
	扣非后归母净利润	86,687.71	-6.37%	92,588.52
新研股份	营业收入	66,491.75	-44.16%	119,069.15
	扣非后归母净利润	-32,271.79	-110.25%	-15,349.57
威马农机	营业收入	92,480.50	17.27%	78,864.25
	扣非后归母净利润	7,658.97	12.57%	6,804.03
潍柴雷沃	营业收入	1,739,303.80	18.51%	1,467,634.80
	归母净利润	95,640.90	9.79%	87,116.50
辽拓大益	营业收入	61,617.08	18.65%	51,930.59
	扣非后归母净利润	4,751.12	21.51%	3,909.99
公司	营业收入	138,383.52	-7.99%	150,395.72
	扣非后归母净利润	15,024.14	-11.36%	16,949.69

注：1、一拖股份、新研股份、威马农机为农业机械行业上市公司，由于产品细分领域与公司有所差异，因此增加潍柴雷沃、辽拓大益这两家玉米收获机领域的骨干企业进行对比；2、潍柴雷沃为港股拟 IPO 企业，未披露扣非后归母净利润数据，取其归母净利润；3、辽拓大益为新三板拟挂牌企业。

（一）一拖股份

一拖股份主要产品为大中型农业拖拉机及农业机械配套柴油机，其 2024 年报显示，2024 年行业骨干企业大中拖销售 31.54 万台，同比基本持平。在此背景下，一拖股份 2024 年营业收入同比增长 3.21%，但利润有所下降，主要原因系：公司为提高产品市场份额，加大了促销力度，毛利率略有下降；另外，由于 2023 年末弥补亏损额全部使用完毕，抵减了应纳税所得额，当期所得税费用较少，2024 年计提当期所得税费用同比增加较多。

因此，一拖股份由于所处细分领域市场需求变化较小并且其加大了促销力度，同时当期所得税费用增长较多，使得收入规模小幅增长以及利润有所下降。导致其业绩变化趋势与公司存在差异。

## （二）新研股份

新研股份以农机+航空航天双业务为主营业务体系，其 2024 年年报披露称，2022 年，农机行业动力机械“国三升国四”排放升级政策落地实施成就了行业内近年来的销售小高潮，但是，也造就了 2023 年和 2024 年的市场透支和销量回落，行业下行迹象明显。2024 年，其农机板块实现营业收入 53,221.18 万元，同比下降 48.36%，净利润为 1,218.39 万元，同比减少 94.21%，主要原因系受历史债务过重和资金压力等内因影响，叠加行业政策和产业周期性调整影响等外部不利因素，农机业务下游及终端景气度不足，造成公司销量下降，因此其业绩也存在下滑情况，下滑幅度较公司更大。

## （三）威马农机

威马农机主要产品为山地丘陵农业机械，其 2024 营业收入同比增长 17.27%，其中境外收入占比达 84.66%，同比增长 25.41%，境内收入占比为 15.34%，同比下降 13.69%，威马农机制定了全球化营销渠道策略，客户网络已覆盖了上百个国家和地区，重点推进建设泰国生产基地，并加速推进美国子公司以及境外商务处等其他海外办事处渠道网络建设。亚太地区作为全球最大的农业机械市场，农业机械化不断发展，因而威马农机业绩有所提升。因此，威马农机由于销售区域结构差异导致其业绩变化趋势与公司存在差异。

## （四）潍柴雷沃

潍柴雷沃产品包括轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械、玉米收获机械以及特种收获机械，其港股招股说明书显示，2024 年玉米收获机械销量由 7,095 台降至 5,312 台，销售收入由 157,610.30 万元降至 125,541.70 万元，降幅为 20.35%。因此，潍柴雷沃玉米收获机械业务的业绩变化趋势与公司较为一致。

## （五）辽拓大益

辽拓大益主要产品为自走式玉米收获机，其 2024 年报营业收入、利润均实现逆势上涨，主要原因系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，部分企业让出的市场份额被大益农机获取，从而实现了在农机行业整体业绩下行、企业总数减少背景下的营业收入增长。辽拓大益 2023、2024 年玉米收获机销量分别为 3,303 台和 3,819 台，销量规模和基数相对较小，在区域市场洗牌期实现了一定的市场份额提升和业绩逆势上涨，导致其业绩变化趋势与公司存在差异。

综上，一拖股份、威马农机由于产品细分领域、销售区域结构差异等导致其业绩变化趋势与公司存在差异；新研股份由于企业历史因素以及农机业务下游及终端景气度不足等行业影响导致业绩下滑明显；潍柴雷沃玉米收获机械业务的业绩变化趋势与公司较为一致、辽拓大益在东北区域实现了一定的市场份额提升和业绩逆势上涨，业绩变化趋势与公司存在差异。总体上，上述可比公司公开披露内容均能显示出国内农机行业现阶段整体处于下行周期，作为行业头部公司，公司业绩存在一定下滑，与部分可比公司业绩变动趋势存在一定差异，但相关差异具备合理性，不存在重大异常。

五、按季节补充披露收入金额、占比情况，与同行业可比公司是否存在重大差异

公司已在公开转让说明书之“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”补充披露如下：

“

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	4,149.13	47.75%	625.71	0.46%	12,062.67	8.16%
第二季度	4,540.80	52.25%	37,259.01	27.39%	58,051.05	39.25%
第三季度	-	-	96,137.82	70.67%	76,256.70	51.56%
第四季度	-	-	2,013.20	1.48%	1,518.18	1.03%
合计	8,689.93	100.00%	136,035.74	100.00%	147,888.61	100.00%

注：2025 年 1-4 月的第二季度仅包括 4 月。

受农业生产季节性影响，玉米收获机销售表现出较为明显的季节性特征。玉米收获机的作业高峰期主要集中在 9-10 月，用户对玉米收获机的需求主要集中在玉米播种期结束之后、收获作业期来临之前，通常 6-9 月是用户购机的高峰

期。

公司销售季节性波动特征较为明显，报告期内公司销售旺季集中在每年二、三季度，2023-2024 年度，第二、三季度销售收入占全年比例合计分别为 90.82% 和 98.06%，符合公司所处行业销售旺季的特征。2023 年、2024 年一季度收入占比较低，主要系由于柴油机排放标准升级的影响，2022 年用户提前购机，部分需求提前释放，自 2023 年起，玉米收获机行业进入持续下滑的调整阶段，随着用户购机需求减少，经销商在一季度的传统销售淡季减少了提前购机提货。2025 年一季度公司销售收入较上年同期增长较多，主要系公司新推出轮式谷物联合收割机，一季度实现了 178 台的销量，第二季度由于仅包括 4 月份，因此收入较 2024 年第二季度下降较多。

”

报告期内，公司与同行业可比公司的季度收入占比情况对比如下：

公司名称	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
一拖股份	2023 年度	36.35%	26.48%	26.05%	11.12%
	2024 年度	39.11%	26.47%	24.61%	9.81%
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%
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%
潍柴雷沃	2023 年度	-	-	-	-
	2024 年度	-	-	-	-
辽拓大益	2023 年度	7.88%	23.53%	47.82%	20.77%
	2024 年度	5.01%	31.14%	52.03%	11.82%
公司	2023 年度	8.16%	39.25%	51.56%	1.03%
	2024 年度	0.46%	27.39%	70.67%	1.48%

注：1、一拖股份、新研股份、威马农机为农业机械行业上市公司，由于产品细分领域与公司有所差异，因此增加潍柴雷沃、辽拓大益这两家玉米收获机领域的骨干企业进行对比；  
2、潍柴雷沃为港股拟 IPO 企业，未披露分季度收入，辽拓大益为新三板拟挂牌企业。

报告期内，一拖股份、威马农机由于产品类型与公司存在较大差异，耕整地机械产品和拖拉机系列产品的农机作业季和销售季节性特征较弱；新研股份收入在下半年集中度较高，主要系其以农机+航空航天双业务为主营业务体系，除农

业机械外，还包含航空航天飞行器零部件等业务，由此形成与公司不同的收入季度分布。

报告期内，潍柴雷沃未披露分季度收入，但其港股招股书显示，“农机零售需求的季节性模式可能导致全年销售给用户的产品数量和组合发生显著变化。例如，我们通常在收割季节前的两个月（通常在每年的第二和第三季度）实现较高的收获机械销售收入，而在每年的第四季度，销售收入最低。”，因此潍柴雷沃收入季节性特征与公司相类似。

辽拓大益主要产品为自走式玉米收获机，与公司产品差异较小，产品销售与玉米的播种、生产和收获季节性周期息息相关，其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，与公司相类似。

综上，公司销售收入集中在每年二、三季度，与潍柴雷沃、辽拓大益等玉米收获机骨干企业相类似，与其他农机行业可比上市公司由于细分产品结构差异导致销售季节性特征存在一定差异，具有合理性。

## **六、说明公司推出轮式谷物联合收割机的原因，该产品推出首年即获得较多收入的合理性**

公司自成立以来一直专注于玉米收获机械领域，经过多年深耕，公司已经在玉米收获机械领域建立了良好的产品优势、技术优势、售后服务优势和品牌优势，随着公司不断发展壮大，为降低产品结构单一风险，公司制定了适度多元化的战略目标，通过选择市场容量大、技术含量高、盈利前景好，并能与现有产品构成体系，共享现有客户和渠道的其他业务，有步骤实现公司农机产品多元化，将公司打造为具有较强竞争力和品牌影响力的智能农机产品和服务提供商。

黄淮海地区系公司玉米收获机的主要销售区域，公司在该地区拥有较高的品牌影响力和产品竞争力。公司在黄淮海地区的主要客户均具备同时销售公司轮式谷物联合收割机与玉米收获机的能力，且两种产品在作业时间方面具有天然的协同性，能够形成农业机械化产品体系。因此，公司生产销售轮式谷物联合收割机与玉米收获机的主要客户具备通用性，可以很大程度上实现协同销售。

2025 年 1-4 月，公司销售了轮式谷物联合收割机 234 台，根据中国农业机械工业协会统计的骨干企业销量数据，本期公司轮式谷物联合收割机销量占比仅为 1.91%，与公司玉米收获机市场占有率相比很低。另外，由于黄淮海地区小麦收获季节集中在 6 月中旬，终端用户通常在上半年购机，截止本回复出具日，公司 2025 年共计销售轮式谷物联合收割机 270 台。

凭借公司的品牌影响力，2025 年 1-4 月公司轮式谷物联合收割机的销售实现了较快突破，该产品推出首年实现了小批量的销售的合理性分析如下：

**（一）轮式谷物联合收割机更新换代的需求较为强劲**

2023 年，我国全国农作物耕种收综合机械化率为 74.29%，其中，小麦的机收率达到 98.04%，较 2022 年增加 0.27%、收获环节基本实现了机械化。2023 年，我国谷物联合收割机的市场保有量为 174.49 万台，我国轮式谷物收割机已具备较大的市场保有量，未来每年的市场需求主要来源于更新换代的需求。

黄淮海地区系公司玉米收获机的主要销售区域，在该地区公司拥有较高的品牌影响力和产品竞争力。虽然小麦机收率较高、轮式谷物联合收割机销量前两名企业市场占有率高达 70%以上，但其他生产厂家占有率不高，公司凭借产品性价比高、品牌知名度高以及良好的用户口碑等优势，在轮式谷物联合收割机领域实现了 234 台的销量，具备合理性。

**（二）公司轮式谷物联合收割机与玉米收获机具备高度协同性**

**1、主要技术具备通用性，仅在收割系统方面具有明显差异**

轮式谷物联合收割机主要由动力系统、收割系统、传送系统和行走系统四个部分组成，其核心技术如下表所示：

核心技术	生产工艺节点	形成的零部件	应用效果
谷物联合收割机扶禾器的相关技术	体现于生产工艺中的下料、机加工、焊接、涂装、装配及检验环节	扶禾器	主要应用于割台，通过合理设计割台扶禾器的结构，提高其收获速度，保证高转速下不伤果穗。该技术适用于小麦、水稻等作物的收获
谷物联合收割机切割器机构的相关技术		切割器护刃器	主要应用于割台，通过合理设计割台切割器的结构，提高其切割效率，保证高速状态下切割效果。该技术适用于小麦、水稻等作物的收获
喂入搅龙机构		喂入搅龙	主要应用于割台，通过合理设计喂入搅龙

核心技术	生产工艺节点	形成的零部件	应用效果
的相关技术			及相关的结构，提高其转速，保证高转速下喂入顺畅、不伤果穗。该技术适用的谷物含水率范围较大
链耙喂入机构的相关技术	体现于生产工艺中的装配及检验环节	过桥	主要应用于割台和滚筒之间的输送机构，通过合理设计提高喂入量，保证高转速下喂入顺畅、不伤籽粒。该技术适用于小麦、水稻等作物的收获
谷物联合收割机变速箱的相关技术	体现于生产工艺中的机加工和装配、检验环节的“箱体装配”节点	底盘驱动变速箱	该技术通过合理匹配行走速度与输入转速的速比，能够增大负载能力和爬坡能力，提高操作舒适性和底盘的可靠性
谷物联合收割机液压行走变速箱的相关技术		底盘驱动变速箱及与其匹配的静液压行走系统	该技术通过与静液压行走系统匹配，可实现无级变速，优化作业效果，并且控制增加静液压行走系统所增加的成本
玉米收获机换挡手柄的相关技术	体现于装配及检验环节的“操控机构装配”节点	换挡手柄及相应的线束	该技术是将车速控制、功能模块的开关集成到一个手柄上，简化了操作方式，更符合人机工程学，使驾驶更舒适、简单，降低驾驶员的劳动强度，提高了工作效率
脱粒滚筒的相关技术	体现于生产工艺中的下料、机加工、焊接、涂装、装配及检验环节	脱粒滚筒凹板 脱粒滚筒变速箱	该技术通过合理匹配转速、滚筒和凹板间隙，在实现大喂入量的基础上，保证喂入顺畅、脱粒干净、破碎率低。该技术适用于小麦、水稻等作物的收获
清选机构的相关技术		清选筛	该技术通过控制筛眼开合、清选筛的振幅优化，以及风机风量的匹配，降低含杂率、减少损失率。
清选风机的相关技术		清选风机	
复脱机构的相关技术		杂余搅龙 杂余升运器	该技术通过合理匹配转速，确保杂余清理顺畅，保证杂余清理干净，籽粒损失低。
提粮机构的相关技术		籽粒搅龙 籽粒升运器	该技术通过合理匹配转速，输送通道直径，确保籽粒输送顺畅，籽粒损失低。
粮仓卸粮机构的相关技术		卸粮弯头总装 卸粮筒	该技术使用油缸驱动卸粮弯头和卸粮筒，实现卸粮筒旋转和升降，从而在不改变现有车辆的高度，不影响车辆通过性的前提下，满足各种运输车辆的卸粮
切碎器机构的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“籽粒回收”节点	带可调抛射宽度的切碎器	该技术通过合理匹配转速，确保滚筒排出的作物茎秆或杂草切碎，并通过调节抛射导板，可满足不同抛射宽度的需求
谷物联合收割机四轮静液压行走系统的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“底盘、发动机装配”节点	静液压四驱底盘（包含车架、变速箱、驱动桥等零部件）	该技术采用“变量泵+双变量马达”方式进行驱动，前马达通过变速箱驱动前轮，后马达通过转向驱动桥驱动转向轮。当地况恶劣以致轮胎出现打滑时，马达内置的转速控制单元会自动控制马达排量分配，增强了驱动力，减少了轮胎打滑的情况，从而提高了整机通过性
静液压行走系统		静液压两驱底盘（包含车架、变速箱、边减等零	该技术采用“1个变量柱塞泵+1个定量柱塞马达+变速箱+边减”的方式进行驱动，前马达通过变速箱、边减驱动前轮，既降

核心技术	生产工艺节点	形成的零部件	应用效果
		部件)	低了成本，又实现了液压驱动操作简单、噪音低、舒适性高、布局灵活简便的优点

与玉米收获机的相关核心技术相比，轮式谷物联合收割机的核心技术仅在收割系统方面具有明显差异，多数技术具备通用性。

## 2、主要设备具备通用性，生产协同性较高

公司轮式谷物联合收割机与玉米收获机的生产模式均为“外购外协+自制”的方式，生产工艺均为：“板材切割—零部件加工—整机组装”。主要生产设备具体如下表所示：

工艺环节	工作内容	对应关键设备	形成的零部件	设备功能
零部件加工生产环节	下料切割及钣金件加工	激光切割机	整机上所有的钢板等板材形成的零件	依据电子版图纸，通过激光束对钢板等板材进行自动切割，使其形成需要的原材料形状
		激光切管机	整机上所有的钢管等型材形成的零件	依据电子图纸，对金属管材等型材进行自动切割，形成需要的原材料形状
		弯管机	需要钢管等型材弯曲成型的零件	对金属管材等型材进行弯曲成型作业
		液压机	不能通过折弯和加工成型的零件	利用液体静压力来加工金属，通过模具对金属材料（金属板材和管材等型材）压制成型
		各类数控折弯机	需要弯曲成型的零件（弯曲半径小）	通过电脑控制，将冷态下的金属板材折弯成各种几何截面形状的工件
		冲床	钢板等板材为原材料制成的零件（其上有不规则孔）	对板材进行冲压作业，形成需要的各种形状的孔
	机加工	全自动圆锯机	对原料为金属棒料、方形料、钢管等型材形成的零件	对金属棒料、方形料、钢管等型材进行切割加工
		卧式带锯		
		自动校直机	长直形状的零件，如：各种轴类零件	对弯曲的长直形状零部件进行整形，使之不再弯曲，或弯曲程度在允许的范围之内
		单柱校正机		
		卧式、立式、定梁龙门等各类加工中心	各种形状复杂、不规则的零部件	对各种形状复杂、不规则的零部件进行加工（包括各种孔、面的钻、铣、铰等作业）
		数控、平面等各类磨床	各种高精度零部件	利用磨具对零部件的表面（平面、曲面、各种孔）进行精加工，形成各种高精度零部件
		各类数控机床	形状较简单的零部件	对零部件的表面（平面、曲面、各种孔）进行加工，利用自动化系统使机床动作并进行加工
		各类铣床	各种加工成型的零部件	加工键槽、异形孔和车床不能加工的面

工艺环节	工作内容	对应关键设备	形成的零部件	设备功能
	焊接	气体保护焊机	各种由金属件组合焊接而成的零部件	用外加气体来保护电焊及熔池的电弧焊，对由各种金属零件组合而成的零件进行组焊，从而形成一个整体零部件
		全数字逆变焊机		
		机器人/焊接机械手	由形状较规则的零件组焊而成的零部件，如：车架	通过控制系统，对由较规则的零件组成且零件外形空间足够的零部件进行自动焊接
	涂装	涂装线	所有需要喷涂的零部件	对需要进行外观喷涂的零部件进行喷漆前处理、喷涂、烘干
		电泳线	所有需要喷涂的零部件	对需要喷涂的零部件进行底漆处理
		积放式输送喷粉生产线	外观件，如：各种护罩	对需要喷塑的零部件进行喷粉、加热、融化、烘干处理
	车载电脑控制系统	线束生产线	行车电脑	组装车载电脑，并对其进行检测
			整车集成线束	对连接整车的各个电器元件的电线、电缆进行剪裁、下料，插接头的压装、集成、检测
装配、检验环节	装配、检验	生产线	整车	完成组装整车，并进行检验
	震动检测	震动试验台	检测各主要部件运转时的震动情况，如车架、割台支架等	检测各部件运转时的震动情况是否符合技术要求
	发动机尾气检测	PEMS 便携式排放测试系统	整车	检测发动机尾气排放是否符合 GB20891 标准的要求
	平衡	动平衡机	检测各旋转部件的动不平衡余量，如：搅龙、秸秆粉碎、风机轴等	检测旋转零部件的动不平衡余量，并校正
	扭矩检测	动态扭矩测试仪	检测各主要螺栓的扭紧	检测螺栓的扭紧扭矩

公司生产轮式谷物联合收割机与玉米收获机的主要生产设备无较大差异，能够共用设备，且两种产品的销售均具有季节性，且正好互补，因此，通过生产轮式谷物联合收割机与玉米收获机，能够提高公司生产设备的使用效率，解决公司原有的生产、销售淡旺季明显的问题。

### 3、主要客户、供应商具备通用性，可以实现协同采购、销售

轮式谷物联合收割机与玉米收获机各大部件系统类似，生产模式均为“外购外协+自制”。其中，柴油发动机、变速箱、轮胎等通用件向供应商直接采购，供应商通常具备各种类型农机产品的供应能力；驾驶室、割台等外协件供应商按照图纸进行加工，供应商也具备在各种类型农机产品之间快速转换的供应能力，因此公司轮式谷物联合收割机与玉米收获机的主要供应商具备通用性，可以很大程度上实现协同采购。

我国农户的种植模式主要分为两种：（1）一年一季，即每年 4 月底种植、9 月份收获，一年仅种植一次玉米，东北、西北地区大多采用此种种植方式；（2）一年两季：即玉米和小麦轮种，待小麦收获完毕开始播种玉米（大约 6 月中旬），9 月底开始收获，黄淮海地区大多采用此类种植方式。

黄淮海地区系公司玉米收获机的主要销售区域，公司在该地区公司拥有较高的品牌影响力和产品竞争力。公司在黄淮海地区的主要客户均具备同时销售公司轮式谷物联合收割机与玉米收获机的能力，且两种产品在作业时间方面具有天然的协同性，能够形成农业机械化产品体系。因此，公司生产销售轮式谷物联合收割机与玉米收获机的主要客户具备通用性，可以很大程度上实现协同销售，凭借公司的品牌影响力，2025 年 1-4 月公司轮式谷物联合收割机的销售实现了较快突破。

综上所述，公司轮式谷物联合收割机与玉米收获机在研发设计和购产销等环节均具备高度协同性，公司推出轮式谷物联合收割机，可以一定程度上改善传统淡季明显的现状，提高生产效率，有助于实现公司适度多元化的发展战略。

**（三）公司具备轮式谷物联合收割机相关技术储备**

截至 2025 年 4 月末，公司拥有研发人员 91 人，其中专门从事轮式谷物联合收割机的研发人员达 10 人，且多数人员均在农机领域深耕多年，拥有丰富的农机技术实践经验。

公司从 2019 年开始研发轮式谷物联合收割机，经过多年研发，公司于 2024 年完成轮式谷物收割机的研发工作，通过一系列产品实验，公司生产的轮式谷物联合收割机在采净率、损失率和动力速度等方面均表现不错。公司于 2024 年取得农机推广鉴定证书，2025 年初开始向市场小规模推广。

轮式谷物联合收割机主要由动力系统、收割系统、传送系统和行走系统四个部分组成，公司拥有的与轮式谷物联合收割机相关的主要核心技术如下表所示：

核心技术	生产工艺节点	形成的零部件	应用效果
谷物联合收割机扶禾器的相关技术	体现于生产工艺中的下料、机加工、焊接、涂装、装配及检验环节	扶禾器	主要应用于割台，通过合理设计割台扶禾器的结构，提高其收获速度，保证高转速下不伤果穗。该技术适用于小麦、水稻等作物的收获
谷物联合收割机切割器机构		切割器护刃器	主要应用于割台，通过合理设计割台切割器的结构，提高其切割效率，保证高

核心技术	生产工艺节点	形成的零部件	应用效果
的相关技术			速状态下切割效果。该技术适用于小麦、水稻等作物的收获
喂入搅龙机构的相关技术		喂入搅龙	主要应用于割台，通过合理设计喂入搅龙及相关的结构，提高其转速，保证高转速下喂入顺畅、不伤果穗。该技术适用的谷物含水率范围较大。
链耙喂入机构的相关技术	体现于生产工艺中的装配及检验环节	过桥	主要应用于割台和滚筒之间的输送机构，通过合理设计提高喂入量，保证高转速下喂入顺畅、不伤籽粒。该技术适用于小麦、水稻等作物的收获

上述技术均系针对谷物联合收割机专门的技术储备，均为自主研发，可以实现规模化生产。

**七、说明公司生产人员工资上涨的原因；昊瑞机械 2024 年产量下降 35.84%，而收入未下降的原因**

**（一）公司生产人员工资上涨的原因**

2024 年公司为整体提升员工福利待遇，增加员工幸福感及归属感，在充分考虑员工诉求、公司发展、行业竞争等多种因素后，对员工薪酬进行了普遍调整，其中 2023 年、2024 年昊瑞机械生产人员工资分别为 1,798.17 万元和 2,163.49 万元，2024 年较 2023 年提升 20.32%，具体原因如下：公司在玉米收获机领域深耕多年，已经积累了良好的产品优势、技术优势、售后服务优势和品牌优势，随着公司业务不断发展，财务业绩优良，公司为了进一步加强员工凝聚力，提升员工稳定性，以保障生产节奏和确保产品质量，公司对管理人员、生产人员等均提升了一定的薪酬待遇。

**（二）昊瑞机械 2024 年产量下降 35.84%，而收入未下降的原因**

2023-2025 年 4 月，昊瑞机械玉米收获机销量及结构占比如下表所示：

单位：台、万元/台、万元、%

产品类型	2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度	
	销量	占比	变化	销量	占比	变化	销量	占比
茎穗兼收型玉米收获机	105	37.50	-93.43	1,597	72.89	15.81	1,379	57.82
摘穗剥皮型玉米收获机	-	-	-	594	27.11	-40.95	1,006	42.18

自走轮式谷物联合收割机	175	62.50	-	-	-	-	-	-
合计	280	100.00	-87.22	2,191	100.00	-8.13	2,385	100.00
产品类型	2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度	
	单价	占比	变化	单价	占比	变化	单价	占比
茎穗兼收型玉米收获机	31.38	-	3.58	30.30	-	7.12	28.28	-
摘穗剥皮型玉米收获机	-	-	-	20.79	-	-1.45	21.09	-
自走轮式谷物联合收割机	21.25	-	-	-	-	-	-	-
合计	25.05	-	-9.63	27.72	-	9.78	25.25	-
产品类型	2025 年 1-4 月			2024 年度			2023 年度	
	收入	占比	变化	收入	占比	变化	收入	占比
茎穗兼收型玉米收获机	3,295.12	46.98	-93.19	48,385.70	79.67	24.06	39,003.13	64.76
摘穗剥皮型玉米收获机	-	-	-	12,347.84	20.33	-41.81	21,219.63	35.24
自走轮式谷物联合收割机	3,719.31	53.02	-	-	-	-	-	-
合计	7,014.43	100.00	-88.45	60,733.54	100.00	0.85	60,222.76	100.00

2024 年公司由于对市场预估较为谨慎导致采购备货较晚，产量下降较多，其中昊瑞机械产量由 2,793 台下降至 1,792 台，下降 35.84%，但由于昊瑞机械 2023 年末存在 420 台库存，2024 年整机销量实现了 2,191 台。

报告期内，昊瑞机械茎穗兼收型玉米收获机销量占比持续提升，且由于茎穗兼收型配置不断升级其销售单价也相应提高，2024 年茎穗兼收型销售单价提升了 7.12%，从而拉升了整体产品单价，因此，在产品结构销量变化情况下，昊瑞机械 2024 年营业收入实现了小幅提升。

## 八、说明收入确认的时点、依据及其恰当性

### （一）公司收入确认的时点

根据财会 2017 年 22 号（关于修订印发《企业会计准则第 14 号-收入》的通知）的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

公司收入确认时点为在经销商所在地或指定送货地交货，待经销商验收合格在送货单上签字确认后即满足了收入确认条件，并依据从购货方已收或应收的合

同或协议价款确定为收入金额。

## （二）公司收入确认的依据

公司销售产品收入确认与合同约定的条件相符，公司收入确认的内外部证据和关键证据如下：

交付方式	交货时点	收入确认的内外部证据	收入确认关键证据
客户自提	在需方自提的情况下，交货地点在供方工厂，由需方或其代表在销售出库单上签字确认。	合同、订单、销售出库单、销售出库单回执、发票、收款凭证	销售出库单盖章签字回执
运输至指定地点	在需方要求供方送货的情况下，交货地点在需方公司或需方指定送货地点，且由需方或其代表在销售出库单上签字确认。	合同、订单、销售出库单、物流协议、销售出库单回执、发票、收款凭证	销售出库单盖章签字回执

## （三）公司收入确认的恰当性

公司销售收入确认与可比上市公司收入确认时点基本一致，具体情况如下：

同行业可比公司	收入确认时点
威马农机	内销产品：根据合同约定将产品交付并签收； 外销产品：产品报关，取得报关单、提单后确认收入； 保税区产品：产品报关、交付并签收。
新研股份	在满足合同规定的主要技术参数下确认验收合格，用户出具验收合格证明。
一拖股份	内销业务，根据合同约定获得对方取得该产品控制权的相关证据； 外销业务，报关离岸后，根据获得对方取得该产品控制权的相关证据。
公司	在经销商所在地或指定送货地交货，待经销商验收合格在送货单上签字后确认。

如上表所述，公司销售产品收入确认政策和时点与可比上市公司收入确认政策相符，公司收入确认的时点及依据具有恰当性。

## 九、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、通过查阅专业资料、农业机械行业相关数据等，结合我国农业综合机械化率、玉米综合机械化率水平、农机购置补贴政策等，并获取中国农业机械工业协会的主要粮食收获机械骨干企业销量数据，分析公司所处行业的景气度；查阅黄淮海地区玉米产量数据，通过访谈公司终端用户，了解公司产品的更新换代周

期和产品平均使用年限，获取公司报告期内及期后主要产品销量数据，分析公司产品销量变动趋势及原因及公司主要客户的复购率情况；查阅公司报告期预收货款、在手订单数据，了解公司期后销售和业绩情况，分析公司未来经营业绩是否存在持续下滑的风险；

2、获取公司报告期财务报表并查阅期后销售明细表，结合中国农机工业协会骨干企业销量统计数据了解行业周期性变动情况，分析公司业绩下滑的原因；获取报告期公司购机贷款利息补贴政策、国家购置补贴政策文件，分析公司经营业绩对购机贷款利息补贴政策、玉米收获机购置补贴政策变动与公司定价策略的依赖程度；

3、获取 2023-2025 年 9 月全国农机购置补贴系统玉米收获机销售数据，统计公司玉米收获机在黄淮海地区的市场占有率，识别黄淮海地区公司主要的其他竞争者，从产品结构分析公司相比其他竞争者的竞争优势；

4、查阅同行业可比公司公开数据，对比公司与同行业可比公司的业绩变化趋势及变化幅度，分析公司与可比公司业绩变动趋势是否存在差异及其合理性；

5、获取公司报告期销售明细表，分析季度收入构成及变化情况，查阅同行业可比公司公开数据，对比公司与同行业可比公司的收入季节性特征是否存在差异及其合理性；

6、了解公司推出轮式谷物联合收割机的原因，获取我国全国农作物耕种收综合机械化率相关数据，结合公司分地区销售明细数据，分析公司轮式谷物联合收割机的市场需求状况，核查公司轮式谷物联合收割机相关技术储备，分析公司产品推出首年即获得较多收入的合理性；

7、获取公司报告期薪酬调整政策文件，了解公司生产人员工资上涨的情况及原因，获取昊瑞机械报告期产销量和单价数据，分析报告期昊瑞机械产销量、收入变动情况及原因；

8、对公司管理层、销售人员进行访谈，了解公司的销售流程，关注控制权转移的时点及收入确认的具体依据；获取销售合同，检查销售出库单盖章签字回执，复核公司收入确认时点；了解同行业可比公司收入确认政策，评价公司收入确认的恰当性。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、我国已成为全球第一大农机制造和使用大国，未来我国农业机械行业依然具有良好发展前景，但目前处于景气度下行周期；黄淮海地区为我国玉米主要产区，近年来玉米总产量整体呈现提升趋势；公司产品平均使用年限较短，大约为4-5年；公司主要客户的复购率较高，受玉米收获机市场周期性波动的影响，公司产品销量也呈现下滑趋势，从2025年前三季度经营业绩来看，公司业绩下滑态势有所减缓，未来经营业绩持续下滑的风险较低；

2、报告期内公司业绩下滑，主要系受玉米收获机市场周期性波动的影响下，公司产品销量下降造成；各期购机贷款利息补贴占比较小，对公司经营业绩影响较小；玉米收获机购置补贴政策较为长期、稳定，即使取消或退坡，短期有所影响，长远来看有利于公司提升业绩；报告期内公司产品销售单价提升，主要与配置升级有关，产品定价合理，公司经营业绩与公司产品定价及策略高度相关，公司现有定价策略合理有效；

3、2023年、2024年和2025年1-9月，黄淮海地区玉米收获机市场集中度较高，前五大生产厂家销量合计均达到70%以上，公司深耕黄淮海区域，产品具备地域优势；

4、总体上，可比公司公开披露内容均能显示出农机行业现阶段整体处于下行周期，公司业绩存在一定下滑，与部分可比公司业绩变动趋势存在一定差异，但相关差异具备合理性，不存在重大异常；

5、公司销售收入集中在每年二、三季度，与潍柴雷沃、辽拓大益等玉米收获机骨干企业相类似，与其他农机行业可比上市公司由于细分产品结构差异导致销售季节性特征存在一定差异，具有合理性；

6、公司为降低产品结构单一风险，公司制定了适度多元化的战略目标，2025年推出了轮式谷物联合收割机，并且该产品由于需求较为强劲、公司生产具备高度协同性、同时公司也具备相关技术储备等，因而能够在推出首年即获得较多收入，销售实现了较快突破；

7、公司为了进一步加强员工凝聚力，提升员工稳定性，以保障生产节奏和

产品质量，公司对管理人员、生产人员等均提升了一定的薪酬待遇；报告期内，昊瑞机械茎穗兼收型玉米收获机销量占比持续提升，因此 2024 年在产量下降 35.84%的情况下营业收入实现了小幅提升；

8、公司收入确认的关键依据为销售出库单盖章签字回执，收入确认时点为在经销商所在地或指定送货地交货，待经销商验收合格在送货单上签字确认的时点，公司收入确认的时点及依据具有恰当性。

### 问题 3.关于存货及采购

根据申报文件，（1）报告期各期末，公司存货的账面价值分别为 30,093.27 万元、25,937.06 万元及 44,264.03 万元；（2）报告期各期末，公司应付票据的金额分别为 64,444.91 万元、50,598.16 万元及 26,282.01 万元；应付账款的金额分别为 15,886.95 万元、28,427.79 万元及 22,525.17 万元。

请公司：（1）说明存货规模较大的原因，结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况；（2）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）说明各期末对各存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证盘点的完整性；（4）说明公司向供应链公司采购的原因，终端生产商的基本情况，向供应链公司采购是否符合行业惯例；（5）说明应付账款、应付票据对象与主要供应商存在差异的，如存在，说明差异原因；结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付票据、应付账款各期末账面价值波动的原因及与采购的配比情况，应付账款余额与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在使用票据进行结算的情形。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否

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

**【回复】**

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

**（一）说明存货规模较大的原因**

报告期各期末，公司存货账面余额情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	21,744.11	47.79	15,732.09	57.72	13,726.71	44.29
在产品	17,616.51	38.72	5,433.73	19.94	6,642.87	21.44
库存商品	6,082.21	13.37	6,088.17	22.34	10,620.29	34.27
发出商品	58.88	0.12	-	-	-	-
合计	45,501.71	100.00	27,253.99	100.00	30,989.87	100.00

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 30,989.87 万元、27,253.99 万元和 45,501.71 万元，主要由原材料、在产品、库存商品等构成，其中原材料占比分别为 44.29%、57.72%、47.79%，在产品与库存商品合计占比分别为 55.71%、42.28%、52.09%，结构较稳定。

公司各期末存货规模较大，主要系公司产品存在明显的季节性，产品交货期主要集中在第二、三季度，为确保及时发货，缓解销售旺季的产能压力，公司会在第四季度及来年的第一季度的销售淡季进行一定的存货备货。此外，2025 年 4 月末存货规模大幅增加，主要系经销商通常在每年 4 月起开始提机，此时处于生产旺季，需要充足的备货满足市场供应。

**（二）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配**

公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期情况如下：

项目	具体情况
合同签订	公司采用买断式经销模式进行销售，通常在年底前出台下一年度的销售政策，并与合作经销商签订框架性销售合同，双方就产品质量、定价原则、运输及交货方式、结算方式、违约责任等条款进行约定。
生产备货周期	公司主要通用零部件、外协件的备货周期大约为 3-10 天，外协铸件备货周期大约为 20-30 天，自制件根据整车生产计划，从下料到完成装配整机下线入库大约为 20-30 天。
发货和验收周期	公司货物发出至经销商验收合格的一般时间周期为 1-2 天。
订单完成周期	公司订单完成周期（从原材料采购至客户验收）一般为 30-40 天。

报告期内，公司的存货余额与订单、业务规模的匹配情况如下：

单位：万元、%

项目	2025.4.30/2025 年 1-4 月	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
存货余额①	45,501.71	27,253.99	30,989.87
营业收入②	9,191.55	138,383.52	150,395.72
存货余额占营业收入比例③=①/②	495.04	19.69	20.61
合同负债④	21,513.91	28,186.07	21,206.03
订金覆盖率⑤=④/①	47.28	103.42	68.43

报告期内，公司根据“订单+合理预测”的方式组织生产，以经销商预付款的订机台数为基础，合理预测销售情况，谨慎制定生产计划并合理备货。

报告期各期末，公司存货余额占营业收入的比例分别为 20.61%、19.69%、495.04%，其中 2025 年 4 月末占比较高系公司的销售旺季集中在第二、三季度，此时尚未交付的产品较多，收入较少。

报告期各期末，公司合同负债金额分别为 21,206.03 万元、28,186.07 万元、21,513.91 万元，订金覆盖率分别为 68.43%、103.42%、47.28%。2024 年末合同负债金额较大，覆盖率较高，主要系公司新推出轮式谷物联合收割机，丰富产品结构，进一步开拓农机市场。2025 年 4 月末订金覆盖率较低，原因系 4 月末公司已进入生产旺季，此时正在为二、三季度销售旺季进行备货，存货储备量较大。

综上，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配。

### （三）存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货余额的对比情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 4 月 30 日/2025 年 1-4 月			2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	存货余额	营业收入	存货余额占营业收入比例	存货余额	营业收入	存货余额占营业收入比例	存货余额	营业收入	存货余额占营业收入比例
一拖股份	121,672.37	455,651.60	26.70	147,262.41	1,190,437.09	12.37	161,873.29	1,152,816.08	14.04
新研股份	29,053.39	3,247.14	894.74	32,203.92	66,491.75	48.43	37,495.43	119,069.15	31.49
威马农机	7,200.74	17,904.33	40.22	7,088.77	92,480.50	7.67	6,296.83	78,864.25	7.98
平均值	<b>52,642.17</b>	<b>158,934.36</b>	<b>33.12</b>	<b>62,185.03</b>	<b>449,803.11</b>	<b>13.82</b>	<b>68,555.18</b>	<b>450,249.83</b>	<b>15.23</b>
公司	45,501.71	9,191.55	495.04	27,253.99	138,383.52	19.69	30,989.87	150,395.72	20.61

注：以上数据来源于同行业可比公司年度报告，一拖股份、新研股份、威马农机未公开披露 2025 年 4 月 30 日存货余额及营业收入数据，故相关数据为 2025 年 3 月 31 日的季报数据，因季报数据未披露 2025 年 3 月 31 日的存货余额，因此以存货账面价值进行统计。

报告期内，公司注重存货库存管理，根据客户订单需要，合理安排生产，控制存货水平。

报告期内，公司存货余额占营业收入的比例分别为 20.61%、19.69%和 495.04%，略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司主营产品为玉米收获机，销售旺季集中于第二、三季度，为缓解销售旺季的生产压力，第四季度及来年第一季度公司会进行一定的淡季生产备货，导致存货规模相对较大。

公司主营产品与同行业可比公司存在一定差异，其中一拖股份主营产品为拖拉机，威马农机主营产品为山地丘陵农业机械，其销售收入在各季度分布较为均衡，无需在年底进行较大规模的备货；新研股份的农机业务主要为玉米收获机，其销售的季节性与公司类似，故其年底的存货余额及占比也较大。

#### （四）存货的期后结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 4 月 30 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	结转金额	结转比例	账面余额	结转金额	结转比例	账面余额	结转金额	结转比例
原材料	21,744.11	16,108.67	74.08	15,732.09	11,437.73	72.70	13,726.71	11,582.54	84.38
在产品	17,616.51	14,907.21	84.62	5,433.73	3,064.82	56.40	6,642.87	6,642.87	100.00
库存商品	6,082.21	4,273.68	70.27	6,088.17	4,289.04	70.45	10,620.29	9,576.12	90.17

项目	2025 年 4 月 30 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面 余额	结转 金额	结转 比例	账面 余额	结转 金额	结转 比例	账面 余额	结转 金额	结转 比例
发出商品	58.88	58.88	100.00	-	-	-	-	-	-
合计	45,501.71	35,348.44	77.69	27,253.99	18,791.59	68.95	30,989.87	27,801.53	89.71

注：上表存货期后结转情况统计日期截至 2025 年 9 月 30 日。

由上表可知，公司报告期各期末存货期后结转的比例分别为 89.71%、68.95% 和 77.69%，整体比例较高。其中 2024 年期后结转比例偏低，主要系：（1）公司正积极开拓东北、西北地区的玉米收获机市场，公司产品需要逐步渗透，品牌接受度需要一定的认识过程，公司推出的部分新机型尚不能很好的满足当地用户的作业需求，该部分机型需要持续改进的过程，导致 2024 年末公司东北、西北地区的相关产品的销售周期有所延长；（2）报告期内，国内玉米收获机行业处于调整阶段，市场需求持续下滑，公司存在部分库存整机尚未实现销售。

综上，公司报告期内存货的期后结转情况总体良好，符合公司正常存货管理及生产经营情况。

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

#### （一）存货库龄结构

2025 年 4 月 30 日存货库龄结构如下：

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	18,784.11	86.39	2,960.00	13.61	21,744.11
在产品	17,616.51	100.00	-	-	17,616.51
库存商品	4,688.90	77.09	1,393.31	22.91	6,082.21
发出商品	58.88	100.00	-	-	58.88
合计	41,148.40	90.43	4,353.31	9.57	45,501.71

2024 年 12 月 31 日存货库龄结构如下：

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	11,804.59	75.04	3,927.50	24.96	15,732.09
在产品	5,433.73	100.00	-	-	5,433.73
库存商品	4,567.79	75.03	1,520.38	24.97	6,088.17
发出商品	-	-	-	-	-
合计	21,806.11	80.01	5,447.88	19.99	27,253.99

2023 年 12 月 31 日存货库龄结构如下：

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	11,064.77	80.61	2,661.94	19.39	13,726.71
在产品	6,642.87	100.00	-	-	6,642.87
库存商品	10,322.31	97.19	297.97	2.81	10,620.29
发出商品	-	-	-	-	-
合计	28,029.95	90.45	2,959.91	9.55	30,989.87

报告期各期末，公司存货的库龄情况整体较为稳定，公司 80%以上的存货库龄均在一年以内，公司存货库龄结构较为集中。

公司一年以上的存货主要为原材料，金额分别为 2,661.94 万元、3,927.50 万元、2,960.00 万元，一年以上库龄的原材料在各期原材料总额中占比分别为 19.39%、24.96%、13.61%，主要系：①部分通用配件可适用各期不同的机型，存在一定量的储备；②公司玉米收获机更新换代速度较快，部分专用配件需留存以备前期销售机型售后维护使用。

公司一年以上库存商品金额分别为 297.97 万元、1,520.38 万元、1,393.31 万元，一年以上库龄的库存商品在各期库存商品总额中占比分别为 2.81%、24.97%、22.91%。2024 年末，一年以上库龄库存商品的金额有所增加，主要原因系：①2023 年公司整机生产储备有所增加，结存了部分 2023 款整机，2024 年市场整体仍处于周期调整阶段，销量进一步下降，导致部分 2023 款整机截止 2024 年底尚未实现销售；②部分用于西北、东北地区的机型尚不能很好的满足当地用户作业需求，该部分整机仍在调整升级中，销售周期有所延长。

## （二）计提存货跌价准备的情况

2025 年 4 月 30 日公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元、%

项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面价值
原材料	21,744.11	779.59	3.59	20,964.52
在产品	17,616.51	-	-	17,616.51
库存商品	6,082.21	458.10	7.53	5,624.11
发出商品	58.88	-	-	58.88
合计	45,501.71	1,237.69	2.72	44,264.02

2024 年 12 月 31 日公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元、%

项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面价值
原材料	15,732.09	954.49	6.07	14,777.60
在产品	5,433.73	-	-	5,433.73
库存商品	6,088.17	362.43	5.95	5,725.74
发出商品	-	-	-	-
合计	27,253.99	1,316.92	4.83	25,937.07

2023 年 12 月 31 日公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元、%

项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面价值
原材料	13,726.71	584.63	4.26	13,142.08
在产品	6,642.87	-	-	6,642.87
库存商品	10,620.29	311.96	2.94	10,308.33
发出商品	-	-	-	-
合计	30,989.87	896.59	2.89	30,093.28

公司结合存货性质、库龄及预计未来销售情况等对存货计提跌价准备，报告期各期末存货跌价计提比例分别为 2.89%、4.83%和 2.72%，主要为原材料、库存商品计提的跌价准备。

## （三）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法

公司根据《企业会计准则》的有关规定，在资产负债表日，对存货采用成本

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。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。

按存货类别不同，公司存货跌价准备计提政策如下：

存货类别	存货跌价准备计提政策
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。
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。
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；公司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。
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。

同行可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司名称	跌价准备计提政策
一拖股份	资产负债表日，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，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；需要经过加工的材料存货，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；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。
新研股份	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可以合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
威马农机	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以

公司名称	跌价准备计提政策
	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。

综上，公司存货跌价准备计提政策遵循企业会计准则，与可比上市公司不存在较大差异。

#### （四）存货跌价准备计提的充分性，与可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 896.59 万元、1,316.92 万元和 1,237.69 万元，占当期存货期末余额的比例分别为 2.89%、4.83%和 2.72%。公司 2024 年存货跌价准备计提比例较高，主要系公司结合客户采购计划、订单交付需求、原材料价格波动等因素会提前储备原材料，但因产品的升级改造，存在部分原材料已不满足生产所需，公司全额计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
一拖股份	未披露	6.64%	6.46%
新研股份	未披露	30.74%	26.10%
威马农机	未披露	4.64%	4.61%
公司	2.72%	4.83%	2.89%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息，同行业可比公司无公开披露的 2025 年 4 月 30 日及 2025 年 3 月 31 日存货跌价准备计提数据。

由上表可知，报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与威马农机比较接近，低于一拖股份和新研股份。主要系一拖股份主要产品为拖拉机，毛利水平略低于公司，存货跌价准备计提比例略高。新研股份除农牧机械外还生产销售航空航天飞行器零部件，航空航天板块毛利较低亏损严重，相应的存货跌价准备计提较高。

综上，公司存货跌价准备计提政策和比例与同行业可比公司不存在明显差异，存货跌价准备计提充分。

三、说明各期末对各存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证盘点的完整性

（一）说明各期末对各存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等

公司存货采取永续盘存制，根据《企业内部控制应用指引第 8 号——资产管理》的相关要求，制定了《存货管理制度》，对存货盘点等事项进行规范。公司在年终时会组织全面的存货盘点，制定年度盘点计划，确定盘点日期和盘点人员并安排各有关部门人员做好盘点准备工作并参与盘点。

报告期各期末，公司存货盘点具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点范围及品种	公司及子公司的原材料、库存商品、在产品		
盘点地点	公司及子公司仓库		
盘点部门与人员	库管人员、财务人员		
期末存货金额	45,501.71	27,253.99	30,989.87
盘点金额	28,987.23	27,253.99	30,989.87
其中：原材料	21,744.11	15,732.09	13,726.71
库存商品	6,082.21	6,088.17	10,620.29
在产品	1,160.91	5,433.73	6,642.87
盘点比例	63.71%	100.00%	100.00%
实盘金额	28,986.66	27,255.71	30,969.18
盘点差异金额	-0.57	1.72	-20.69
差异率	微小	0.01%	-0.07%
盘点结果	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况

注：盘点差异金额正数表示盘盈，负数表示盘亏。

（二）说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证盘点的完整性

公司盘点人员包括仓储部库管人员及财务部财务人员，公司严格遵守存货的内部控制制度，在盘点前制定盘点计划；在盘点过程中，对各类原材料、库存商

品和在产品进行清点，从实物中选取项目追查至盘点表，以测试盘点表的完整性，同时盘点过程中观察是否存在未纳入盘点范围的存货并与账面数据进行核对，确保盘点的完整性。

报告期内，公司盘点差异逐年减小，对于盘点差异，经管理层批准后已按照企业会计准则进行账务处理。

#### **四、说明公司向供应链公司采购的原因，终端生产商的基本情况，向供应链公司采购是否符合行业惯例**

##### **（一）公司向供应链公司采购的业务背景及原因**

公司自 2012 年起与天津汇耀商贸有限公司（以下简称“天津汇耀”）展开合作，向其采购的原材料主要为钢板。因天津汇耀业务拓展的需要，其实际控制人杜晓喆于 2016 年成立天津汇宇供应链管理有限公司（以下简称“天津汇宇”），公司自 2016 年起通过天津汇宇采购钢板。

天津汇宇实质上与天津汇耀同属钢材贸易商，实际生产过程中，公司会结合库存情况和销售预测情况制定未来一定周期内钢板大致需求情况，提前向天津汇宇下达采购订单，天津汇宇根据订单中对钢板规格、型号的要求向钢材生产企业采购钢卷，并进行切割、矫平等初步加工，最后发货至公司。

公司向钢材贸易商采购的原因主要系：（1）钢材生产企业会要求客户提前支付预付款且主要产品为未经加工的钢卷，并通常需要整卷购买，最低采购量与公司实际生产需求量存在差异；（2）钢材贸易商交货期相对较短，以应付款模式为主，主要交货产品通常已进行切割、矫平等初步加工，能够减少自行加工中原材料的损耗量，降低设备投入成本、维修成本与人力成本，经济上具有效益性。

因此，公司主要通过钢材贸易商采购原材料有利于缩短采购及生产周期、提高原材料周转率、降低资金压力，符合公司实际生产经营需要。

##### **（二）终端生产商的基本情况**

终端生产商主要系首钢集团、宝武集团、包钢集团等国内大型钢铁集团，天津汇宇将所需定轧钢材的规格、型号、数量与钢厂沟通后，通过托盘公司和钢厂签订采购合同，天津汇宇主要合作的托盘公司为物产中大金属集团有限公司，该

公司基本情况如下：

项目	公司基本情况
公司名称	物产中大金属集团有限公司
注册时间	1963-01-01
注册资本	30,000 万人民币
所属行业	矿产品、建材及化工产品批发
公司业务介绍	物产中大金属集团有限公司是一家综合性金属企业，拥有钢材、炉料、油品、木材等多个板块，提供供应链集成、加工配送、金融支撑等服务。

### （三）向供应链公司采购是否符合行业惯例

同行业可比公司中，向钢材贸易商采购的情况如下：

公司名称	向钢材贸易商采购的相关公开披露信息
新研股份	新研股份主要从事农牧及农副产品加工机械生产与销售、航空航天飞行器零部件加工。根据其《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》披露信息，该公司主要通过贸易商乌鲁木齐远东商贸有限公司采购钢板等。
威马农机	威马农机作为国内山地丘陵农业机械行业的领先企业，主要从事山地丘陵农业机械及其他动力机械产品的研发设计、生产制造和销售。根据其《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》披露信息，该公司主要通过贸易商重庆迈斯特贸易有限公司采购冷板、带钢、六方轴等。

钢材贸易商交货期较短、采购量灵活且交货产品通常已进行切割、矫平等初步加工，公司考虑交货期、原材料周转速度、后续生产流程等因素向钢材贸易商采购，具有商业合理性。

综上，公司通过贸易商采购钢材符合公司实际采购情况和行业惯例。

五、说明应付账款、应付票据对象与主要供应商存在差异的，如存在，说明差异原因；结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付票据、应付账款各期末账面价值波动的原因及与采购的配比情况，应付账款余额与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在使用票据进行结算的情形

#### （一）说明应付账款、应付票据对象与主要供应商存在差异的原因

报告期内，公司前五大供应商与应付账款、应付票据前五大供应商情况如下：

单位：万元

2025 年 1-4 月前五大供应商			2025 年 4 月末应付账款前五名供应商		2025 年 4 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	供应商名称	金额
1	广西玉柴机器股份有限公司	5,019.33	广西玉柴机器股份有限公司	3,002.95	广西玉柴机器股份有限公司	15,668.27
2	圣邦集团有限公司	1,654.76	圣邦集团有限公司	1,800.39	圣邦集团有限公司	1,280.00
3	天津汇宇供应链管理有限公司	1,493.35	上海新动力汽车科技股份有限公司	766.48	原阳县伟凡农机有限公司	900.00
4	原阳县伟凡农机有限公司	838.46	山东拓达智控科技有限公司	749.68	浙江大液汽车零部件有限公司	370.00
5	上海新动力汽车科技股份有限公司	705.15	江苏苏力机械股份有限公司	743.40	河北森漳机械制造有限责任公司	320.00
2024 年前五大供应商			2024 年末应付账款前五名供应商		2024 年末应付票据前五名供应商	
序号	供应商名称	采购规模	供应商名称	金额	供应商名称	金额
1	广西玉柴机器股份有限公司	27,964.87	广西玉柴机器股份有限公司	13,668.27	广西玉柴机器股份有限公司	12,000.00
2	原阳县伟凡农机有限公司	7,226.05	圣邦集团有限公司	872.82	原阳县伟凡农机有限公司	4,620.00
3	圣邦集团有限公司	4,779.15	原阳县伟凡农机有限公司	632.82	圣邦集团有限公司	4,419.02
4	天津汇宇供应链管理有限公司	3,876.43	浙江大液汽车零部件有限公司	453.65	山东拓达智控科技有限公司	2,021.41
5	山东拓达智控科技有限公司	2,496.51	沂水星光液压机械有限公司	383.04	徐州徐轮橡胶股份有限公司	1,813.00
2023 年前五大供应商			2023 年末应付账款前五名供应商		2023 年末应付票据前五名供应商	
序号	供应商名称	采购规模	供应商名称	金额	供应商名称	金额
1	广西玉柴机器股份有限公司	28,762.29	圣邦集团有限公司	925.68	广西玉柴机器股份有限公司	27,097.08
2	潍柴动力股份有限公司	9,070.09	山东拓达智控科技有限公司	560.05	潍柴动力股份有限公司	4,755.26
3	原阳县伟凡农机有限公司	7,862.76	顺平县澳斯特机械加工厂	475.86	圣邦集团有限公司	3,300.00
4	圣邦集团有限公司	5,312.10	任丘市凌云机械配件有限公司	457.34	原阳县伟凡农机有限公司	3,178.26
5	天津汇宇供应链管理有限公司	3,895.00	邢台浩邦机械制造有限公司	408.36	山东晟辉散热器有限公司	1,460.00

报告期内，属于公司前五大采购供应商但应付账款、应付票据余额未排入前五名的供应商为天津汇宇供应链管理有限公司。

报告期各期末，天津汇宇均不属于应付账款、应付票据前五大供应商，主要系该公司付款政策为货到一周内付款，付款周期较短，且结算方式为现款，尚未使用银行承兑汇票结算。报告期各期末，应付天津汇宇货款的期末余额较小，分

别为 0 万元、0 万元和 49.95 万元，2023 年及 2024 年货款均已在年底结清。

综上，报告期内，主要供应商与应付账款、应付票据对象之间整体匹配，个别不相匹配的原因主要系付款周期较短。

（二）结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付票据、应付账款各期末账面价值波动的原因及与采购的配比情况，应付账款余额与公司采购模式和采购金额的匹配性等

1、对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况

报告期各期公司前五大供应商的采购内容、对象、付款政策变动情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年		信用政策变化
		采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	
广西玉柴机器股份有限公司	发动机	5,019.33	20.97%	27,964.87	27.04%	28,762.29	23.21%	开票后 3 个月内付清货款，报告期内无变化
圣邦集团有限公司	变速箱液压马达、变速箱液压泵	1,654.76	6.91%	4,779.15	4.62%	5,312.10	4.29%	2023 年为收到发票后 1 个月内支付 90%货款，其余 10%为质保金，并在售后结束后结算；2024 年起变更为收到发票后 1 个月内支付 80%货款，其余 20%为质保金，并在售后结束后结算
天津汇宇供应链管理有限公司	铁板	1,493.35	6.24%	3,876.43	3.75%	3,895.00	3.14%	货到一周内付款，报告期内无变化
原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	838.46	3.50%	7,226.05	6.99%	7,862.76	6.35%	收到发票后 1 个月内支付 80%货款，其余 20%为质保金，并在售后结束后结算，报告期内无变化
上海新动力汽车科技股份有限公司	发动机	705.15	2.95%	98.91	0.10%	-	-	开票后 1 个月内付款，报告期内无变化
山东拓达智控科技有限公司	全车线路	534.30	2.23%	2,496.51	2.41%	2,860.61	2.31%	收到发票后 1 个月内支付 80%货款，其余 20%为质保金，并在售后结束后结算，报告期内无变化
潍柴动力股份有限公司	发动机	57.21	0.24%	628.54	0.61%	9,070.09	7.32%	旺季（3-8 月）开票的发动机，次月月底前付清本月开票 50%的款项，次次

供应商名称	采购内容	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年		信用政策变化
		采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	
								月底前结清剩余 50%的款项,其他月份实行次月付款,报告期内无变化

公司采购货物类别主要包括发动机、变速箱液压泵等核心器件以及钢板等原材料,大多属于市场竞争充分的产品,其中,钢板供应商通常采用银行转账支付方式,连续稳定交易的供应商通常采用月度结算的方式,公司主要供应商的信用期通常为收到发票后 1 个月,部分供应商为 2-3 个月,付款方式主要为银行转账和银行承兑汇票支付。报告期内,公司前五大供应商付款政策基本未发生变化。

## 2、应付票据、应付账款各期末账面价值波动的原因及与采购的配比情况

报告期各期末,公司全年采购额、应付账款、应付票据账面价值及变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	金额	变动比例 (%)	金额	变动比例 (%)	金额
当期采购额	71,810.10	-30.58	103,439.47	-16.52	123,916.46
应付票据	26,282.01	-48.06	50,598.16	-21.49	64,444.91
应付账款	22,525.17	-20.76	28,427.79	78.94	15,886.95

注:为保持数据可比性,2025 年 1-4 月采购总额为 23,936.70 万元,年化后的采购总额为 71,810.10 万元,以上按年化后的金额计算变动比例。

报告期各期末,公司应付票据余额分别为 64,444.91 万元、50,598.16 万元、26,282.01 万元,应付票据余额 2024 年末较 2023 年末减少 13,846.75 万元,降幅为 21.49%,主要系随着销售规模下降,采购量也相应下降,票据开出需求减少;2025 年 4 月末较 2024 年末减少 24,316.15 万元,降幅为 48.06%,主要系采购集中在第二、三季度,与供应商的付款政策一般为货到、票到后 1-3 个月付款,因此应付票据开出量较 2024 年末大幅下降,与采购额相匹配。

报告期各期末,公司应付账款余额分别为 15,886.95 万元、28,427.79 万元和 22,525.17 万元,应付账款余额 2024 年末较 2023 年末增长 12,540.84 万元,涨幅为 78.94%,主要系 2024 年末公司应付广西玉柴机器股份有限公司 13,668.27 万元,因本年对账结算事项完成较晚,导致对其付款于 2025 年才完成。2025 年 4

月末较 2024 年末减少 5,902.62 万元，降幅为 20.76%，主要原因系 2025 年 1-4 月采购需求跟随生产周期变动，2025 年全年采购额(年化)较 2024 年下降 30.58%，应付账款余额与采购额同步下降。

3、应付账款余额与公司采购模式和采购金额的匹配性

公司采购模式为，采购部根据生产计划，按照 BOM 表的物料组成并结合物料库存情况，制定采购任务，下达采购订单给供应商，供应商送货至公司，经质检部验收完成后填写送检单，仓储部根据送检单开具入库单，仓库管理人员根据入库单入库。财务部根据送货单、送检单、入库单进行账务处理，在获取发票后根据付款计划进行付款，公司一般与供应商约定在收到货物及发票后 30 至 90 天内支付货款。

报告期内，公司应付账款余额与采购金额匹配情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 4 月 30 日 /2025 年 1-4 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
应付票据①	26,282.01	50,598.16	64,444.91
应付账款②	22,525.17	28,427.79	15,886.95
应付款项合计③=①+②	48,807.18	79,025.95	80,331.86
采购总额④	71,810.10	103,439.47	123,916.46
期末应付票据占采购总额的比例⑤=①/④	36.60	48.92	52.01
期末应付账款占采购总额的比例⑥=②/④	31.37	27.48	12.82
期末应付款项合计占采购总额的比例⑦=③/④	67.97	76.40	64.83

注：为保持数据可比性，2025 年 1-4 月采购总额为 23,936.70 万元，年化后的采购总额为 71,810.10 万元，以上按年化后的金额计算变动比例。

报告期各期末，公司应付款项合计余额分别为 80,331.86 万元、79,025.95 万元和 48,807.18 万元，采购总额分别为 123,916.46 万元、103,439.47 万元和 71,810.10 万元，应付款项合计余额随采购总额的下降而下降，期末应付款项合计余额占采购总额的比例分别为 64.83%、76.40%、67.97%，2024 年末应付款项合计余额占采购总额的比例较 2023 年末增长 11.55%，主要受第一大供应商广西玉柴机器股份有限公司对账结算事项完成较晚的影响，应付货款于 2025 年付清。

其中，报告期各期末公司应付账款余额占当期采购金额的比例分别为

12.82%、27.48%和 31.37%，逐年上涨，主要系：公司采购的柴油发动机、变速箱、轮胎等部件和五金类标准件，不依赖于单一供应商，对供应商有一定的议价能力，并且公司与供应商为长期合作关系，供应商愿意为公司提供较长的付款信用期。

综上所述，应付账款余额总体上随着采购额的变动而变动，应付账款与采购模式、采购金额相匹配。

**（三）是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况**

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 12,889.44 万元、43,767.14 万元和-24,244.24 万元，2025 年 1-4 月经营活动现金流量净额为负数主要系公司销售旺季集中在二、三季度，此时销售商品、提供劳务收到的现金较少。报告期各期末，公司可随时动用的货币资金余额分别为 14,382.27 万元、19,684.68 万元和 30,039.15 万元，资金情况较好，公司报告期内均正常支付供应商货款，并未出现因现金流问题而延迟付款的情况，也未出现因采购付款延迟导致重大诉讼或纠纷的情形，公司不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况。

**（四）可比公司是否普遍存在使用票据进行结算的情形**

报告期内，同行业可比公司期末应付票据余额情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2024 年 4 月 30 日	2024 年度	2023 年度
一拖股份	应付票据	178,769.77	253,794.33	216,357.02
新研股份	应付票据	-	-	-
威马农机	应付票据	-	-	-
潍柴雷沃	应付票据	未披露	8,168.46	4,168.75
辽拓大益	应付票据	17,851.95	25,376.25	17,087.98
公司	应付票据	26,282.01	50,598.16	64,444.91

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息，同行业可比公司无公开披露的 2025 年 4 月 30 日应付票据余额，故相关数据为 2025 年 3 月 31 日的应付票据余额。

上述同行业可比公司中，经查询新研股份及威马农机年度报告发现，新研股份 2021 年之前存在使用票据结算的情形，威马农机 2019 年之前存在使用票据结算的情形，报告期内未查询到上述 2 家可比公司应付票据发生额的公开数据。其余同行业可比公司在报告期内均存在以票据形式向供应商进行采购的情形，可比

公司采用票据方式与供应商进行结算较为普遍。为提高资金使用效率，公司使用票据进行结算具有合理性。

## 六、核查情况

### （一）核查程序

针对上述核查事项，主办券商、会计师履行如下核查程序：

1、访谈公司管理人员，了解公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等具体业务情况；

2、获取公司期末存货明细、在手订单等，计算订单覆盖率，分析存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配；

3、查阅同行业公司年度报告等文件，了解同行业公司的存货规模，并与公司存货规模对比分析；

4、获取公司存货期后结转明细，复核期后结转情况，分析各期存货结转比例是否存在异常；

5、获取公司存货库龄明细表，复核公司存货跌准备价计提明细表，并与同行业可比公司进行比较；

6、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；

7、获取公司采购台账，对公司总体采购情况进行比较分析，包括主要供应商、采购内容、采购结构变动、供应商变动；

8、查询主要供应商的公开信息，了解其行业地位及与公司业务的匹配性；

9、获取主要供应商的合同，查阅采购内容、采购金额、付款方式、账期等信息；

10、通过实地走访的方式了解主要供应商的生产经营情况，确认其经营规模和公司采购规模的匹配性，并了解公司与供应商的合作情况、交易金额、交易条款等内容，核查采购的交易实质与真实性；

11、获取公司应付票据及应付账款明细，了解公司应付票据及应付账款变动

情况；

12、对公司采购额及应付账款余额执行函证程序，向主要供应商发函并获取回函，对回函存在差异的进行差异原因分析，对未回函的执行替代测试程序。

## **（二）核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司根据实际合同签订、备货、发货和验收及订单完成情况进行备货，报告期各期末公司在手订单充足，存货余额与公司业务规模相匹配，存货与同行业公司不存在重大差异，结转情况良好；

2、公司存货库龄结构良好，存货跌价准备计提充分，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法合理，与同行业可比公司不存在重大差异；

3、公司各期末均对存货执行了合理的盘点程序，盘点情况良好，差异情况较少，盘点差异经管理层批准后均已按照企业会计准则进行账务处理；公司将各存货类别纳入盘点范围，盘点范围完整；

4、公司通过天津汇宇供应链管理有限公司采购钢板具有商业合理性，符合公司实际采购情况和行业惯例；

5、公司应付账款、应付票据对象与主要供应商不存在较大差异，各期末应付票据、应付账款余额与公司采购模式和采购金额相匹配，公司不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司普遍存在使用票据进行结算的情形。

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

**（一）期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论）及是否真实存在**

报告期内，主办券商与会计师对公司期末存货进行监盘，监盘程序为：

1、监盘前，了解企业存货盘点制度，取得并复核企业盘点计划，了解存货

内容、盘点方式、各存货项目的重要程度及存放地点。

2、监盘过程中观察存货是否出现毁损、过期现象，从盘点表中选取样本追查至实物，以验证存货盘点的准确性，从存货实物中选取样本追查至盘点表是否有记录，以验证存货盘点的完整性。

3、监盘后，复核盘点结果，核实盘点差异原因，并获取差异解释附件，完成存货监盘底稿。

4、报告期各期末存货监盘情况如下：

单位：万元、%

项目	2025/4/30			2024/12/31			2023/12/31		
	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	21,744.11	17,176.44	78.99	15,732.09	12,850.78	81.69	13,726.71	10,453.14	76.15
库存商品	6,082.21	6,082.21	100.00	6,088.17	6,088.17	100.00	10,620.29	8,535.76	80.37
在产品	17,616.51	1,160.91	6.59	5,433.73	5,214.39	95.96	6,642.87	5,489.53	82.64
发出商品	58.88	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	45,501.71	24,419.56	53.67	27,253.99	24,153.34	88.62	30,989.87	24,478.43	78.99

注：2025 年 4 月 30 日存货监盘比例较低，主要系公司在 2025 年 4 月已进入生产旺季，为降低对公司正常有序的生产活动的影响，以及考虑到 2023、2024 年年底存货盘点差异较小的情况，相应减少了 4 月底的产线上在产品的监盘，已对在产品的期后结转情况进行核查。

经监盘，公司存货保存状况良好，盘点差异较小，公司存货真实存在。

（二）存货计价准确性说明

获取公司收发存明细，根据月末一次加权平均法对原材料、在产品、库存商品进行计价测试，经测试，存货计价准确。

（三）存货成本费用的结转金额及时点准确性说明

获取企业成本计算表，了解成本费用归集过程。获取收入成本表，根据合同约定，以签收为收入确认时点，与之相关的成本随之结转，收入成本相匹配，成本费用时点准确。

（四）各存货项目跌价准备计提合理、充分说明

获取企业存货库龄的明细表，复核公司存货跌价准备计提明细表，确认公司存货跌价准备计提合理、充分。

#### **（五）存货相关内控制度是否完善并有效执行**

公司为加强存货管理，已建立存货管理制度，对原材料收发、产成品收发、在产品管理、仓库日常管理、存货盘点、存货处置等做出了详细的规定，经访谈企业相关人员及了解内部控制制度后，执行了生产与仓储循环、采购与付款循环的穿行测试，经测试，相关内控制度完善并且有效执行。

#### **问题 4.关于货币资金及交易性金融资产**

根据申报文件，报告期各期末，公司货币资金的账面价值分别为 56,984.43 万元、51,931.23 万元及 44,711.62 万元；交易性金融资产的账面价值分别为 41,607.45 万元、71,193.39 万元及 35,645.33 万元。

请公司：（1）说明公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等的匹配情况；（2）说明是否存在大额异常资金转账情况；（3）说明货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性；（4）说明交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；（5）说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用，是否存在资金体外循环；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。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

#### **【回复】**

一、说明公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等的匹配情况

##### **（一）说明公司货币资金的变动原因及合理性**

报告期各期末，公司货币资金余额情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
库存现金	8.07	55.76	5.18	-7.64	5.61
银行存款	30,030.99	52.6	19,679.50	36.9	14,375.35
其他货币资金	14,555.09	-54.68	32,117.60	-24.08	42,304.04
未到期应收利息	117.48	-8.9	128.95	-56.93	299.43
合计	44,711.63	-13.90	51,931.23	-8.87	56,984.43

报告期各期末，公司货币资金余额呈逐年下降的趋势，主要系其他货币资金下降所致。报告期各期末，其他货币资金分别为 42,304.04 万元、32,117.60 万元和 14,555.09 万元，金额较高且下降幅度较大，2024 年末较 2023 年末下降 24.08%，2025 年 4 月 30 日较 2024 年末下降 54.68%，其他货币资金系银行承兑汇票保证金，与票据开出需求下降有关。

## （二）货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等的匹配情况

报告期各期末，公司货币资金、营业收入、应收款项、应收票据、应收款项融资和各报告期间经营活动、投资活动和筹资活动现金流量情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 4 月 30 日/2025 年 1-4 月		2024 年 12 月 31 日/2024 年度		2023 年 12 月 31 日/2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
货币资金	44,711.62	-13.90	51,931.23	-8.87	56,984.43
营业收入波动、应收款项和应收票据变动：					
营业收入	9,191.55	-93.36	138,383.52	-7.99	150,395.72
应收票据①	3,606.60	-81.31	19,302.05	-6.81	20,713.64
应收账款②	851.03	95.59	435.12	-46.30	810.33
应收款项融资③	5.90	-98.24	335.39	-85.70	2,345.01
应收款项小计④=①+②+③	4,463.53	-77.76	20,072.56	-15.91	23,868.99
经营、投资、筹资活动现金流量：					
销售商品、提供劳务收到的现金	1,588.33	-98.68	119,895.85	-4.74	125,856.43
购买商品、接受劳务支付的现金	7,411.84	-76.14	31,063.25	-47.82	59,532.71

项目	2025年4月30日/2025 年1-4月		2024年12月31日/2024 年度		2023年12月 31日/2023年 度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
支付给职工以及为职工支付的现金	3,047.02	-64.00	8,463.23	9.64	7,718.99
支付的各项税费	781.56	-85.64	5,441.25	-35.75	8,469.10
支付其他与经营活动有关的现金	14,901.51	-55.88%	33,777.59	-24.10	44,502.76
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-24,244.24</b>	<b>-155.39</b>	<b>43,767.14</b>	<b>239.56</b>	<b>12,889.44</b>
其中：收回投资收到的现金	34,969.69	34.34	26,030.31	-34.10	39,500.00
取得投资收益收到的现金	926.12	13.25	817.77	114.62	381.04
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,300.99	-80.62	6,713.22	102.57	3,313.94
投资支付的现金		-100.00	55,000.00	8.91	50,500.00
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>34,598.71</b>	<b>-199.67</b>	<b>-34,714.74</b>	<b>155.38</b>	<b>-13,593.51</b>
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>		<b>-100.00</b>	<b>-3,750.00</b>	<b>5,357,042.86</b>	<b>-0.07</b>
<b>现金及现金等价物净增加额</b>	<b>10,354.47</b>	<b>95.28</b>	<b>5,302.41</b>	<b>-853.03</b>	<b>-704.14</b>
期初现金及现金等价物余额	19,684.68	36.87	14,382.27	-4.67	15,086.42
期末现金及现金等价物余额	30,039.15	52.60	19,684.68	36.87	14,382.27

报告期内，公司货币资金余额的变动主要受经营活动和投资活动影响，其中，经营活动现金流主要受营业收入以及应收款项变动、存货采购及费用付现以及支付职工薪酬和税金的影响，投资活动现金流主要受理财赎回、购建长期资产的影响。

## 1、2024 年末较 2023 年末货币资金变动的匹配情况

2024 年末，公司货币资金较上年末减少 5,053.20 万元，主要原因系：

（1）2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 43,767.14 万元：一方面，公司 2024 年实现营业收入 138,383.52 万元，较 2023 年度下降 7.99%。随着公司收入规模的下降，公司当年度销售商品收到的现金为 119,895.85 万元，较 2023 年下降 4.74%，相应应收款项较上年末下降了 15.91%；其次，随着公司收入规模的下降，采购额下降较多，以及受第一大供应商广西玉柴机器股份有限公司对账结算事项完成较晚的影响，2024 年公司购买商品、接受劳务支付的现金支付的现金为 31,063.25 万元，较 2023 年度下降 47.82%，另外，费用付现和支付税金等也有所减少；再次，随着采购额下降，2024 年开具银行承兑汇票存入

保证金减少，因此支付其他与经营活动有关的现金下降 24.10%。

(2) 2024 年，公司投资活动产生的现金流量净额为-34,714.74 万元，系公司购买了较多理财产品，部分产品截至年底尚未到期赎回，收回投资收到的现金较上年下降较多，以及本年在建工程建设过程中支付了较多工程款等。

上述经营活动现金净流入和投资活动现金净流出是使得公司 2024 年现金及现金等价物净增加 5,302.41 万元的主要原因，从而公司 2024 年末银行存款较上年末增加 5,304.15 万元。同时由于存入银行承兑票据保证金减少，使得期末其他货币资金减少了 10,186.44 万元，综上，2024 年末，公司货币资金较上年末减少 5,053.20 万元，下降 8.87%。

## **2、2025 年 4 月 30 日较 2024 年末货币资金变动的匹配情况**

2025 年 4 月末，公司货币资金较上年末减少 7,219.61 万元，主要原因系：

(1) 2025 年 1-4 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-24,244.24 万元：一方面，公司本期实现营业收入仅为 9,191.55 万元，期末应收款项也相应下降，由于公司销售旺季尚未来临公司收取货款较少，以及本期收入主要系上年末经销商预付订金款结转而来，导致本期销售商品、提供劳务收到的现金仅为 1,588.33 万元；其次，本期备货生产导致采购付款及存入保证金相对收款而言较多，导致本期购买商品、接受劳务支付的现金和支付其他与经营活动有关的现金分别达到 7,411.84 万元和 14,901.51 万元。

(2) 2025 年 1-4 月，公司投资活动产生的现金流量净额为 34,598.71 万元，系公司赎回了较多上年末未到期的理财产品，本期收回投资收到的现金达到 34,969.69 万元。

上述经营活动现金净流出和投资活动现金净流入是使得公司 2025 年 1-4 月现金及现金等价物净增加 10,354.47 万元的主要原因，从而公司 2025 年 4 月末银行存款较上年末增加 10,351.49 万元。同时由于 2024 年下半年开具的银行承兑票据到期兑付，从而票据保证金余额减少，使得其他货币资金余额减少了 17,562.51 万元，综上，2025 年 4 月末，公司货币资金较上年末减少 7,219.60 万元，下降 13.90%。

综上所述，报告期各期末，公司货币资金不断下降，与营业收入波动、应收

款项与应收票据变动、经营、投资、筹资活动等项目之间具有匹配关系。

## 二、说明是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司严格按照货币资金相关管理制度及内部控制制度进行资金收支，大额现金收支均与日常经营活动、投资活动和筹资活动相关，不存在大额异常资金转账的情况，符合公司业务特点和发展需要，与公司实际经营情况相匹配。

从经营活动看，公司经营活动现金流入主要为销售商品、提供劳务收到的现金、收到的税费返还；经营活动现金流出主要为购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金（即支付的银行票据保证金）。

从投资活动看，公司投资活动现金流入主要为收回投资收到的现金，即理财产品的赎回；投资活动现金流出主要为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金和投资支付的现金（即购买理财产品等）支付的现金。

从筹资活动看，公司筹资活动现金流入主要为取得借款收到的现金；筹资活动现金流出主要为偿还债务支付的现金和分配股利、利润或偿付利息支付的现金。

公司调取已开立户清单、报告期内所有银行账户及其银行流水，对银行对账单流水记录与货币资金明细账记录进行核对，检查是否存在大额异常资金往来；对大额资金转账的交易背景进行调查，查阅相关合同、协议、发票等原始凭证，核实交易的真实性。

经调查，公司不存在大额异常资金转账情况。

## 三、说明货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性

### （一）货币资金管理制度及内控制度

为规范会计结算管理、保障资金安全、提高资金利用效率，公司根据《企业内部控制基本规范》及相关指引的要求制订了财务管理相关制度。针对公司所拥有或控制的现金及现金等价物、银行存款和其他货币资金，明确了现金管理、银行账户管理、银行存款管理、网银管理、票据管理、备用金管理、费用报销管理等内控管理制度，建立了严格的授权批准程序，明确了岗位职责分工，规范了货

币资金业务的执行程序。

货币资金管理制度及内控管理制度内容包括但不限于：

货币资金管理	关键控制点
库存现金管理	库存现金收款管理、库存现金付款管理、现金盘点管理
银行存款管理	银行账户的开立、变更或注销管理、银行存款收付款管理、银行对账单与余额调节表编制管理、印章及网银密码管理
票据管理	票据的接收与查询鉴定管理、票据的贴现及背书转让管理、银行承兑汇票的开具管理
备用金管理	备用金借还款管理、费用报销管理

## （二）制度执行是否有效

报告期内，公司按照其制定的货币资金管理制度，对货币资金进行严格管理：

1、库存现金管理：公司严格按照制度要求控制大额库存现金的收付与存放，执行库存现金收付款的审批流程，按时进行月末现金盘点；

2、银行存款管理：公司严格按照制度要求执行银行存款收付款的审批流程，按时进行月末银行余额调节表的编制与审核，银行账户开立、变更及注销的申请审批文件及银行账户资料按时归档保存；

3、票据管理：公司严格按照制度要求办理票据接收的鉴定、保管、登记，执行票据背书转让、票据开具的审批流程，确保相关手续与回执齐全，不存在无真实交易背景的票据接收和开具；

4、备用金与差旅费报销管理：公司能够严格按照制度要求执行费用报销的审批流程，合理控制差旅费用，避免公款私用，按时进行备用金的核对。

报告期内，公司建立了规范、健全的货币资金管理制度及内控制度，货币资金管理制度和内控制度设计合理、执行有效。

四、说明交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施

（一）说明交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等

报告期内，公司交易性金融资产明细如下：

单位：万元

年份	产品名称	可用份额	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
2023 年	兴银理财金雪球稳添利日盈 1 号日开固收类理财产品	9,765.55	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
2023 年	兴银稳添利双月盈（园区金融）	5,874.52	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R2 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）国债期货、利率互换、债券借贷等衍生品；（4）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；（5）其他风险不高于前述资产的资产。	是
2023 年	兴银理财添利天天利 3 号净值型理财产品	7,021.49	无固定期限	浮动收益	兴业银行	R1	（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；	是

年份	产品名称	可用份额	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
							(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。	
2023 年	首创证券创赢 M6002 号集合资产管理计划	2,942.62	10 年固定期限	固定收益类	首创证券	R2 证券投资产品	(1) 固定收益类资产：包括国债、地方政府债、央行票据、金融债（含政策性银行债、金融机构次级债）、同业存单、企业债、公司债（含非公开发行的公司债，下同）、优先级资产支持证券（含证监会和银保监会主管及在交易商协会注册的资金支持证券，且底层资产不为产品或其收益权/受益权）、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具等投资品种、超过 7 天的债券逆回购、债券型公募基金；(2) 现金类资产：包括货币市场基金、银行存款、现金、到期日在 1 年内（含 1 年）的国债、到期日在 1 年内（含 1 年）的央行票据、到期日在 1 年内（含 1 年）的政府债券、不超过 7 天（含 7 天）的债券逆回购；(3) 本集合计划不得直接投资商业银行信贷资产。	是
2023 年	首创证券创赢 M7001 号集合资产管理计划	9,759.91	10 年固定期限	固定受益类	首创证券	R2	(1) 固定收益类资产：包括国债、地方政府债、央行票据、金融债（含政策性银行债、金融机构次级债）、同业存单、企业债、公司债（含非公开发行的公司债，下同）、优先级资产支持证券（含证监会和银保监会主管及在交易商协会注册的资金支持证券，且底层资产不为产品或其收益权/受益权）、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具等投资品种、超过 7 天的债券逆回购、债券型公募基金；(2) 现金类资产：包括货币市场基金、银行存款、现金、到期日在 1 年内（含 1 年）的国债、到期日在 1 年内（含 1 年）的央行票据、到期日在 1 年内（含 1 年）的政府债券、不超过 7 天（含 7 天）的债券逆回购；(3) 本集合计划不得直接投资商业银行信贷资产。	是
2023 年	信银理财同盈象固收稳健月开 3 号理财产品	4,872.82	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR2 级（稳健型）	(1) a.货币市场类：现金、存款、大额存单、同业存单、货币基金、质押式回购和其他货币市场类资产；b.固定收益类：国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券、非公开定向债务融资工具、债券型证券投资基金、非标准化债权类资产和其他固定收益类资产；(2) 权益类资产：上市交易的股票以及法律法规允许或监管部门批准的其他具备权益特征的资产和资产组合；(3) 商品及金融	是

年份	产品名称	可用份额	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
							衍生品类资产：商品现货，互换、远期、掉期、期货、期权、信用风险缓释工具等衍生工具及其他资产或者资产组合（管理人将通过其他资产管理产品以及其他符合法律法规的投资渠道和方式实现对商品及金融衍生品类资产的投资）。	
2024 年	信银理财同盈象固收稳健月开 3 号理财产品	1,949.13	无固定期限	浮动收益	中信银行	PR2 级（稳健型）	（1）a.货币市场类：现金、存款、大额存单、同业存单、货币基金、质押式回购和其他货币市场类资产；b.固定收益类：国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券、非公开定向债务融资工具、债券型证券投资基金、非标准化债权类资产和其他固定收益类资产；（2）权益类资产：上市交易的股票以及法律法规允许或监管部门批准的其他具备权益特征的资产和资产组合；（3）商品及金融衍生品类资产：商品现货，互换、远期、掉期、期货、期权、信用风险缓释工具等衍生工具及其他资产或者资产组合（管理人将通过其他资产管理产品以及其他符合法律法规的投资渠道和方式实现对商品及金融衍生品类资产的投资）。	是
2024 年	中信证券信信向荣 1 号集合资产管理计划	4,175.71	10 年固定期限	固定收益类	中信银行	中低风险	（1）银行存款、同业存单、以及符合《指导意见》规定的标准化债权类资产，包括在证券交易所、银行间市场等国务院同意设立的交易场所交易的可以划分为均等份额、具有合理公允价值和完善流动性机制的国债、地方政府债、金融债（不含次级债、混合资本债、二级资本债）、中央银行票据、企业债券、公司债券、非公开发行公司债、经银行间市场交易商协会批准注册发行的各类债务融资工具（如短期融资券、中期票据、集合票据、集合债券、非公开定向债务融资工具（PPN）、项目收益票据（PRN）等）、项目收益债、资产支持票据（ABN）、资产支持证券（ABS，包括信贷资产证券化和资产支持专项计划）优先级；债券逆回购等；（2）公开募集证券投资基金：货币市场基金、债券基金（含分级基金优先端）；（3）参与债券正回购、债券借贷业务。	否
2024 年	信银理财日盈象天利 1 号 C 款现金管理型理	10,010.91	无固定期限	固定收益类	中信银行	PR1 级（谨慎型）	（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；	是

年份	产品名称	可用份额	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
	财产品						(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 年	兴银理财聚利封闭式第 269 期固收类理财产品	10,000.00	273 天	浮动收益	兴业银行	R2 非保本浮动收益	本产品闲置资金将投资于各类高流动性资产,包括但不限于银行存款、债券回购、大额可转让存单、货币基金等货币市场工具及其它银行间资金融通工具。	是
2024 年	首创证券创赢 M6002 号集合资产管理计划	2,985.46	10 年固定期限	固定收益类	首创证券	R2 证券投资产品	(1) 固定收益类资产: 包括国债、地方政府债、央行票据、金融债(含政策性银行债、金融机构次级债)、同业存单、企业债、公司债(含非公开发行的公司债,下同)、优先级资产支持证券(含证监会和银保监会主管及在交易商协会注册的资金支持证券,且底层资产不为产品或其收益权/受益权)、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具等投资品种、超过 7 天的债券逆回购、债券型公募基金;(2) 现金类资产: 包括货币市场基金、银行存款、现金、到期日在 1 年内(含 1 年)的国债、到期日在 1 年内(含 1 年)的央行票据、到期日在 1 年内(含 1 年)的政府债券、不超过 7 天(含 7 天)的债券逆回购;(3) 本集合计划不得直接投资商业银行信贷资产。	是
2024 年	首创证券创赢 M7001 号集合资产管理计划	10,161.26	10 年固定期限	固定收益类	首创证券	R2	(1) 固定收益类资产: 包括国债、地方政府债、央行票据、金融债(含政策性银行债、金融机构次级债)、同业存单、企业债、公司债(含非公开发行的公司债,下同)、优先级资产支持证券(含证监会和银保监会主管及在交易商协会注册的资金支持证券,且底层资产不为产品或其收益权/受益权)、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具等投资品种、超过 7 天的债券逆回购、债券型公募基金;(2) 现金类资产: 包括货币市场基金、银行存款、现金、到期日在 1 年内(含 1 年)的国债、到期日在 1 年内(含 1 年)的央行票据、到期日在 1 年内(含 1 年)的政府债券、不超过 7 天(含 7 天)的债券逆回购;(3) 本集合计划不得直接投资商业银行信贷资产。	是
2024 年	首创证券-兴企专享 2 号固收类单一资产管理计划	30,000.00	546 天固定期限	固定收益类	首创证券	R2	(1) 固定收益类资产: 包括国债、地方政府债、央行票据、金融债(含政策性银行债)、二级资本债、次级债、永续债、同业存单、企业债、公司债(含非公开发行的公司债,下同)、优先级资产支持证券(含证监会和其他金融监督管理部门主	否

年份	产品名称	可用份额	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
							管在交易商协会注册的资金支持证券，且底层资产不为产品或其收益权/受益权）、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、优先级资产支持票据等投资品种、超过 7 天的债券逆回购、债券型公募基金；（2）现金类资产：包括货币市场基金、银行存款、现金、到期日在 1 年内（含 1 年）的国债、到期日在 1 年内（含 1 年）的央行票据、到期日在 1 年内（含 1 年）的政府债券、不超过 7 天（含 7 天）的债券逆回购；（3）本单一资产管理计划不得直接投资商业银行信贷资产。	
2025 年 1-4 月	中信证券 信信向荣 1 号集合 资产管理 计划	4,175.71	10 年固定 期限	固定收益类	中信 银行	中低 风险	（1）银行存款、同业存单、以及符合《指导意见》规定的标准化债权类资产，包括在证券交易所、银行间市场等国务院同意设立的交易场所交易的可以划分为均等份额、具有合理公允价值和完善流动性机制的国债、地方政府债、金融债（不含次级债、混合资本债、二级资本债）、中央银行票据、企业债券、公司债券、非公开发行公司债、经银行间市场交易商协会批准注册发行的各类债务融资工具（如短期融资券、中期票据、集合票据、集合债券、非公开定向债务融资工具（PPN）、项目收益票据（PRN）等）、项目收益债、资产支持票据（ABN）、资产支持证券（ABS，包括信贷资产证券化和资产支持专项计划）优先级；债券逆回购等；（2）公开募集证券投资基金：货币市场基金、债券基金（含分级基金优先端）；（3）参与债券正回购、债券借贷业务。	否
2025 年 1-4 月	首创证券 -兴企专 享 2 号固 收类单一 资产管理 计划	30,000.00	546 天固 定期限	固定收益类	首创 证券	R2	（1）固定收益类资产：包括国债、地方政府债、央行票据、金融债（含政策性银行债）、二级资本债、次级债、永续债、同业存单、企业债、公司债（含非公开发行的公司债，下同）、优先级资产支持证券（含证监会和其他金融监督管理部门主管在交易商协会注册的资金支持证券，且底层资产不为产品或其收益权/受益权）、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、优先级资产支持票据等投资品种、超过 7 天的债券逆回购、债券型公募基金；（2）现金类资产：包括货币市场基金、银行存款、现金、到期日在 1 年内（含 1 年）的国债、到期日在 1 年内（含 1 年）的央行票据、到期日在 1 年内（含 1 年）的政府债券、不超过	否

年份	产品名称	可用份额	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
							7天（含7天）的债券逆回购；（3）本单一资产管理计划不得直接投资商业银行信贷资产。	

注：理财产品“是否赎回”列为截止到2025年4月30日的赎回情况，其中首创证券创赢 M6002 号集合资产管理计划、首创证券创赢 M7001 号集合资产管理计划系提前赎回。

**（二）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，公司的交易性金融资产主要为向大型商业银行、证券公司购买的低、中等风险的理财产品，上述产品主要投资于固定收益类资产等标的，收益较为稳定，基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形。

**（三）说明各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施**

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 1-4 月	2024 年度	2023 年度
投资收益	347.75	1,434.02	709.70
合计	347.75	1,434.02	709.70

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，公司制定了投资管理制度。

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。

2、在有效控制风险、保持流动性、保证资金安全和公司正常生产经营的前提下，为提高资金运营效率，充分挖掘公司收益增长点，公司的自有闲置资金可用于投资流动性好且风险较低的银行理财产品、资管计划、收益凭证等中低风险的金融机构投资产品。公司于每年年度董事会和股东（大）会审议通过关于年度使用自有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赎回的情况，风险总体较低，对公司日常生产经营财务状况不存在不利影响。

**五、说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用，是否存在资金体外循环；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**

**（一）说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用，是否存在资金体外循环**

报告期内，公司购买的主要为风险评级 R1 或 PR1（低风险）以及 R2 或 PR2（中低风险）的保本浮动收益型和风险较低的非保本浮动收益型理财产品，交易对手为兴业银行、中信银行以及首创证券，安全性高、流动性好，不涉及关联方资金占用、不存在资金体外循环的情况。

**（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，为能够在控制投资风险的前提下提高公司资金的使用效率，提高闲置资金收益，公司制定了投资相关金融资产的内控制度，每年由董事会和股东（大）会审议通过关于年度使用自有资金购买理财产品的议案，再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、购买产品等信息，经财务总监、常务副总经理和董事长审批后，由财务部门组织实施购买工作。

报告期内，公司购买的理财产品为低风险和中低风险理财，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。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。

## 六、核查意见

### （一）核查程序

针对上述核查事项，主办券商履行如下核查程序：

- 1、查阅公司报告期各期末，公司货币资金余额，了解货币资金变动的原因；
- 2、获取公司财务报表，复核、分析现金流量表中项目，通过公司现金流量表及资产负债表相关科目对货币资金余额变动进行分析、与公司经营业务进行匹配分析；
- 3、获取并检查公司已开立户清单，核查公司报告期内所有银行账户，包括已注销账户、新开立无发生额账户，保证核查的完整性；
- 4、获取报告期内公司银行流水，对银行对账单流水记录与货币资金明细账记录进行双向核对，检查是否存在大额异常资金往来；对大额资金转账的交易背景进行调查，查阅相关合同、协议、发票等原始凭证，核实交易的真实性；
- 5、获取公司货币资金管理制度，审查其内容是否健全，包括现金管理、银行账户管理、银行存款管理、网银管理、票据管理等；执行穿行，检查实际业务流程是否与制度规定一致；货币资金内部控制的关键环节进行控制测试，如银行收付款审批流程、对账频率等，评估内部控制的有效性；
- 6、获取公司交易性金融资产台账，对照理财产品说明书检查其投资的具体内容、收益率、期限、资金流向等信息，并与账面金额进行核对，关注是否存在明显差异；
- 7、获取报告期内理财产品购买和赎回交易记录及收益明细，测算理财收益计算是否准确，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；
- 8、对银行采取函证的方式，向银行询证截至报告期各期末的银行理财情况；
- 9、获取公司购买金融资产的内部审批文件，检查是否履行了必要的内部审批程序。结合关联方清单，检查投资资金流向是否涉及关联方，是否存在关联方资金占用的情况。通过银行流水、合同协议等，追踪投资资金的具体流向，核实是否与投资计划一致。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资活动支出与筹资活动流入等项目之间具有匹配关系；
- 2、报告期内，公司严格按照货币资金相关管理制度及内部控制制度进行资金收支，大额现金收支均与日常经营活动、投资活动和筹资活动相关，不存在大额异常资金转账的情况；
- 3、公司已建立货币资金相关管理制度及相关内部控制制度，货币资金相关管理制度及相关内部控制制度有效执行；
- 4、公司购买的理财产品的基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形；各期投资收益情况良好，投资风险较低，针对投资行为公司已建立并执行了相关内控管理制度；
- 5、公司投资资金不涉及关联方资金占用、不存在资金体外循环；公司购买金融资产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有效。

### 问题 5.关于历史沿革

根据申报文件及公开信息查询，2020 年王彦明、孔德彬出资成立天津铭盛，其中，孔德彬为公司供应商凌云机械配件的实际控制人；天津铭盛向公司增资后二人将所持份额转让给李侠、李衡。天津铭盛现有合伙人均为公司员工。

请公司：（1）结合王彦明、孔德彬的投资及任职情况，说明与公司或公司客户、供应商之间是否存在业务或资金往来，若存在，说明其入股背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；（2）说明天津铭盛现有合伙人的投资及任职情况、入股价格、资金来源等，说明是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

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以及持股 5%以上的自然人股东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、结合王彦明、孔德彬的投资及任职情况，说明与公司或公司客户、供应商之间是否存在业务或资金往来，若存在，说明其入股背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

（一）王彦明、孔德彬的投资及任职情况，与公司或公司客户、供应商之间业务或资金往来情况

**1、王彦明、孔德彬的投资及任职情况**

2020 年 12 月，王彦明、孔德彬与公司员工胡建辉、刘保印、杨香林、刘双辉共同出资成立天津铭盛，王彦明、孔德彬分别持有天津铭盛的份额为 72.1250%、26.3750%。2021 年 4 月，王彦明、孔德彬分别将所持天津铭盛出资额转让给公司共同控股股东及实际控制人李侠、李衡，其中：王彦明将其持有的天津铭盛 36.0625%的财产份额平价转让给李侠，将其持有的天津铭盛 36.0625%的财产份额平价转让给李衡，孔德彬将其持有的天津铭盛 13.1875%的财产份额平价转让给李侠，将其持有的天津铭盛 13.1875%的财产份额平价转让给李衡。

截至本问询函回复签署日，王彦明、孔德彬投资及任职情况如下表所示：

**（1）王彦明的投资及任职情况**

投资企业名称	持股比例	任职情况	备注
保定绿城食品有限公司	60.00%	执行董事、总经理	-
顺平县扬明进出口有限公司	70.00%	董事	-
河北宇晏矿业有限公司	5.00%	-	已于 2024 年 1 月转让

## (2) 孔德彬的投资及任职情况

任职企业名称	持股比例	任职情况	备注
任丘市凌云机械配件有限公司	100%	执行董事、总经理	-

除上述企业外，王彦明、孔德彬无其他投资或任职的企业。

### 2、王彦明、孔德彬与公司或公司客户、供应商之间业务或资金往来情况

经核查，王彦明与公司及其公司的主要客户、供应商之间不存在业务或资金往来。

经核查，孔德彬作为公司供应商任丘市凌云机械配件有限公司的控股股东、实际控制人、执行董事、总经理，与公司发生正常的业务关系。除此之外，孔德彬与公司及其公司的主要客户、供应商之间不存在业务或资金往来。

报告期内，公司向任丘市凌云机械配件有限公司采购情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
凌云机械采购额	186.37	603.63	718.94
采购总额	23,936.70	103,439.47	123,916.46
占比	0.78%	0.58%	0.58%

公司与任丘市凌云机械配件有限公司及其实际控制人、主要人员均不存在关联关系。

报告期内，公司向任丘市凌云机械配件有限公司采购金额占比分别为 0.58%、0.58%、0.78%，占比不高，对其采购定价均依照公司的采购制度与任丘市凌云机械配件有限公司协商确定，对其的采购价格与同类原材料的第三方供应商不存在较大差异，其定价具有公允性。

(二) 王彦明、孔德彬的入股背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

### 1、王彦明、孔德彬的入股背景、原因及合理性

根据公司提供的材料、王彦明出具的书面说明，王彦明与公司共同实际控制人之一李衡系朋友关系，且公司计划在 2021 年底申报上市，王彦明出于对公司

前景的看好以及与李衡的朋友关系，通过与公司员工共同组建持股平台天津铭盛并由天津铭盛认购公司新增股份的方式对公司进行了投资。

根据公司提供的材料、孔德彬出具的书面说明，孔德彬为公司供应商任丘市凌云机械配件有限公司的实际控制人，且公司计划在 2021 年底申报上市，孔德彬考虑与公司长久合作历史以及与公司共同实际控制人李侠、李衡好友关系，通过与公司员工共同组建持股平台天津铭盛并由天津铭盛认购公司新增股份的方式对公司进行了投资。

## 2、入股价格定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

经核查，王彦明、孔德彬通过天津铭盛入股英虎机械的入股价格为 13.71 元/股，对应投后整体估值 10 亿元（按照公司 2020 年扣除非经常性损益孰低净利润 6,405.12 万元计算，对应的市盈率倍数为 15.61 倍），且与天津铭盛中其他股东入股英虎机械的方式、入股价格均保持一致。

综上，王彦明、孔德彬入股价格综合考虑了行业发展状况、公司发展状况以及公司的盈利预测情况等因素且经各方协商确定，具备合理性及公允性，不存在利益输送或其他利益安排。

## 二、说明天津铭盛现有合伙人的投资及任职情况、入股价格、资金来源等，说明是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

截至本问询函回复签署日，除李侠、李衡持有公司股份外，天津铭盛的现有合伙人除持有天津铭盛的份额外，均不存在其他投资情况。现有合伙人的任职情况如下表所示：

序号	合伙人类别	合伙人姓名	出资额（万元）	在公司任职情况
1	普通合伙人	胡建辉	15.00	董事、副总经理
2	有限合伙人	刘双辉	15.00	董事、副总经理
3	有限合伙人	杨香林	15.00	监事
4	有限合伙人	刘保印	15.00	常务副总经理
5	有限合伙人	李侠	1,970.00	董事长
6	有限合伙人	李衡	1,970.00	董事、总经理

天津铭盛现有合伙人均按 1 元/份额持有天津铭盛，并按 13.71 元/股的入股

价格间接持有英虎机械，其出资来源均为自有资金出资。

经核查天津铭盛合伙人出资前后 3 个月的银行流水、出具的调查表、确认函以及成立之后从英虎机械分红的完税凭证、分红资金流向等，天津铭盛现有合伙人不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

### 三、主办券商核查意见

（一）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

经查阅公司工商登记资料、股东调查表、出资凭证、银行流水、股权变动协议、验资报告以及对相关人员进行访谈等，截至本反馈回复出具日，公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

序号	股权变动情况	股权变动概况	入股价格	资金来源及入股背景
1	2009 年 3 月英虎有限设立	李应虎出资 60 万元、李俊爱出资 40 万元	1 元/注册资本	个人及家庭积累投资
2	2009 年 11 月，英虎有限第一次增加注册资本	英虎有限注册资本由 100 万元变更为 300 万元，由李应虎增加出资 120 万元，李俊爱增加出资 80 万元	1 元/注册资本	个人及家庭积累投资
3	2009 年 11 月，英虎有限第二次增加注册资本	英虎有限注册资本由 300 万元增加至 500 万元，由李应虎增加出资 120 万元，李俊爱增加出资 80 万元	1 元/注册资本	个人及家庭积累投资
4	2010 年 9 月，英虎有限第三次增加注册资本	英虎有限注册资本由 500 万元变更至 1,000 万元，由李应虎增加出资 300 万元，李俊爱增加出资 200 万元	1 元/注册资本	个人及家庭积累投资
5	2014 年 7 月，英虎有限第四次增加注册资本	英虎有限注册资本由 1,000 万元变更至 3,000 万元，由李应虎增加出资 1,200 万元，李俊爱增加出资 800 万元	1 元/注册资本	个人及家庭积累投资
6	2017 年 4 月，英虎有限第五次增加注册资本	英虎有限注册资本由 3,000 万元变更至 7,000 万元，由李应虎增加出资 2,400 万元，李俊爱增加出资 1,600 万元	1 元/注册资本	个人及家庭积累投资
7	2017 年 12 月，英虎有限第一次股权转让	李应虎以 2,100 万元的价格向李侠转让其在英虎有限持有的 30%股权，对应注册资本 2,100 万元；以 2,100 万元的价格向李衡转让其在英虎有限持有的 30%股权，对应注册资本 2,100 万元	未实际支付对价	李侠、李衡为李应虎之子，本次转让为家庭内部财产分配
8	2018 年 1 月，英虎有限第二次股权转让	李俊爱以 1,400 万元的价格向李衡转让其在英虎有限持有的 20%股权，对应注册资本 1,400 万元；以 1,400 万元的价格向李侠转让其在英虎有限持有的 20%股权	未实际支付对价	李侠、李衡为李俊爱之子，本次转让为家庭内部财产分配

序号	股权变动情况	股权变动概况	入股价格	资金来源及入股背景
9	2020年12月,英虎有限第六次增加注册资本	英虎有限注册资本由7,000万元变更至7,291.6667万元,由天津铭盛以货币方式出资4,000万元,向英虎有限增资291.6667万元	13.71元/注册资本	天津铭盛合伙人自有资金,对公司前景的看好以及与实控人的朋友关系而投资

注:公司第四次增资中,李应虎、李俊爱当时未实缴到位,2020年12月由李侠、李衡以自有资金补缴到位。

除持有公司4%股份的股东天津铭盛(天津铭盛的合伙人除李侠、李衡外,其余合伙人均为公司的核心员工)外,公司其他股东均为近亲属(历史股东李英虎、李俊爱夫妇为现任公司李侠、李衡胞兄弟之父母)。

结合公司股东的入股相关情况,公司股东入股价格不存在明显异常,家庭内部财产分配具有合理性,公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形,不存在利益输送问题。

(二)结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据,说明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以及持股5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

经查阅公司的工商档案资料、股权增资/转让协议、支付凭证、完税凭证、决议文件,同时对公司控股股东、实际控制人,持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、天津铭盛合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后3个月的银行流水进行核查,核查情况如下表所示:

核查对象性质	涉及对象	出资前后的资金流水核查情况	是否存在与出资相关的异常情形
公司控股股东、实际控制人	李侠(董事长) 李衡(董事、总经理)	均取得并完成核查	否
持股的董事、监事、高级管理人员、员工	胡建辉(董事、副总经理) 刘双辉(董事、副总经理) 杨香林(监事) 刘保印(常务副总经理)	均取得并完成核查	否
员工持股平台出资主体	李侠(董事长) 李衡(董事、总经理) 胡建辉(董事、副总经理) 刘双辉(董事、副总经理) 杨香林(监事) 刘保印(常务副总经理)	均取得并完成核查	否

核查对象性质	涉及对象	出资前后的资金流水核查情况	是否存在与出资相关的异常情形
持股 5%以上的自然人股东	李侠（董事长） 李衡（董事、总经理）	均取得并完成核查	否

经上述核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股合伙企业直接或间接持有公司的股权清晰，不存在未解除、未披露的代持，股权代持核查程序充分、有效。

### （三）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

根据公司设立以来的工商登记资料、支付凭证、历次验资报告，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、天津铭盛合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后 3 个月的银行流水，公司各直接及间接股东出具的调查表、确认函，经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行的网络检索，并对各直接股东及间接股东进行访谈确认，公司历史沿革中不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

### （四）核查程序和核查意见

#### 1、核查程序

主办券商、律师通过以下程序进行核查：

（1）查阅公司的全套工商档案、历次股权变动涉及的转让协议、验资报告、验资复核报告等文件；

（2）查阅天职国际出具的《对其他会计师事务所出具的验资报告进行专项复核》（天职业字[2022] 11205 号），查阅李侠、李衡补缴出资的凭证、天津铭盛向公司的支付凭证、天津铭盛合伙人向天津铭盛的支付凭证以及相关合伙人签署的合伙协议；

（3）查阅天津铭盛的工商档案登记资料、合伙协议、银行流水，查阅天津铭盛现有合伙人的出资前后 3 个月银行流水，李侠、李衡受让王彦明、孔德彬在天津铭盛合伙份额的股权受让价款支付凭证和王彦明、孔德彬出资前 3 个月及退股后 3 个月的银行流水；

(4) 查阅股东李侠、李衡、天津铭盛、天津铭盛现有合伙人签署确认的《股东调查表》，访谈了公司实际控制人、天津铭盛，查阅李侠、李衡受让王彦明、孔德彬的份额转让协议，王彦明、孔德彬的访谈记录和书面说明，核查增资、转让的原因；

(4) 查阅河北省社会信用信息中心出具的《专用信用报告（企业上市有无违法违规记录查询版）》。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

(2) 公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在利益输送问题，截至本问询函回复签署日，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。

(3) 股权代持核查程序充分有效。

## 问题 6.关于公司治理

根据申报文件，李侠和李衡各自均直接持有公司 48%的股份，各自通过天津铭盛间接持有公司 1.97%的股份，两人合计持有公司 99.94%的股份；报告期内，宁学贵、南丽敏、金浩均辞任公司独立董事。

请公司：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；（3）关

于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

#### （一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

经核查，公司股东、董事、监事、高级管理人员中，共同控股股东、实际控制人、董事长李侠与共同控股股东、实际控制人、董事、总经理李衡系胞生兄弟外，其余人员之间不存在亲属关系。

#### （二）公司董事、监事、高级管理人员在公司的持股情况

截至本问询函回复签署日，公司股东及董事、监事、高级管理人员在公司的持股情况如下：

姓名	公司职务	持股数量 (股)	直接持股比例 (%)	间接持股比例 (%)
李侠	董事长	37,477,500	48.00	1.970
李衡	董事、总经理	37,477,500	48.00	1.970
刘双辉	职工代表董事、副总经理	11,250	-	0.015
胡建辉	董事、副总经理	11,250	-	0.015
张木水	董事、董事会秘书、财务总监	-	-	-
姬超	监事会主席	-	-	-
田波	监事	-	-	-
杨香林	职工代表监事	11,250	-	0.015
刘保印	常务副总经理	11,250	-	0.015
谢利	副总经理	-	-	-
合计		75,000,000	96.00	4.00

**（三）公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处任职或持股情况**

经核查，截至本问询函回复签署日，公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在在客户、供应商处任职或持股的情形。

**（四）说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定**

报告期内，公司不存在资金占用事宜，关联交易、关联担保已经履行必要的审议决策程序。董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保等事项履行的具体程序如下：

会议届次	召开时间	审议事项	涉及的关联交易类型	审议结果	回避情况
第一届董事会第十七次会议、第一届监事会第十二次会议	2024.05.21	《关于公司2023年度日常关联交易总结及2024年度预计日常关联交易的议案》	接受关联担保、关键管理人员报酬	通过	关联董事回避表决，非关联董事刘双辉、胡建辉、金浩、南丽敏、宁学贵一致同意相关议案
2023年年度股东大会	2024.06.10			通过	关联股东回避表决，非关联股东天津铭盛一致同意相关议案
第二届董事会第三次会议、第二届监事会第三次会议	2025.06.10	《关于公司2024年度日常关联交易总结及2025年度预计日常关联交易的议案》	接受关联担保、关键管理人员报酬	通过	关联董事回避表决，非关联董事刘双辉、胡建辉、金浩、南丽敏、宁学贵一致同意相关议案
2024年年度股东大会	2025.06.30			通过	关联股东回避表决，非关联股东天津铭盛同意相关议案
第二届董事会第五次会议、第二届监事会第五次会议	2025.08.26	《关于确认公司2023年度、2024年度、2025年1月-4月关联交易议案》	接受关联担保、关键管理人员报酬	通过	关联董事回避表决，非关联董事刘双辉、胡建辉、张木水一致同意相关议案
2025年第二次临时股东会	2025.09.10			通过	关联股东回避表决，非关联股东天津铭盛同意相关议案

报告期内，公司董事会、监事会、股东大会已按照《公司法》《公司章程》及内控管理制度的规定对关联交易、关联担保事项履行了审议程序，并履行了相应的回避表决程序，相关决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

（一）公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司兼任多份职务的情况

截至本问询函回复签署日，公司董事、监事、高级管理人员中，除董事长李侠与董事、总经理李衡系胞生兄弟外，其余人员之间不存在亲属关系。

截至本问询函回复签署日，公司董事、监事、高级管理人员在公司的任职情况如下：

姓名	董事、监事、高级管理人员职务	兼任其他非董事、监事、高级管理人员职务
李侠	董事长	无
李衡	董事、总经理	无
刘双辉	职工代表董事、副总经理	无
胡建辉	董事、副总经理	无
张木水	董事、董事会秘书、财务总监	无
姬超	监事会主席	销售部部长
田波	监事	昊瑞机械总经理助理
杨香林	职工代表监事	技术部部长
刘保印	常务副总经理	无
谢利	副总经理	无

（二）说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

经核查，截至本问询函回复签署日，公司董事、监事及高级管理人员不存在股份代持或其他利益安排的情形。

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定未对公司股东、董事、监事、高级管理人员的专业技能、工作履历做硬性规定，

主要为合规性、专职履职及岗位互斥等方面提出要求。具体如下：

规则名称	具体内容
《公司法》	第一百七十八条：有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。
《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：董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》	“1-10 公司治理”之“二、董事、监事、高级管理人员”第一款：申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。
《公司章程》	第八十八条公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾 5 年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾 5 年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾 2 年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、总经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾 3 年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾 3 年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人； （六）被中国证监会处以证券市场禁入处罚，期限未满的； （七）法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。 违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。 第一百一十七条本章程第八十八条关于不得担任董事的情形、同时适用于高级管理人员。 第一百二十七条本章程第八十八条关于不得担任董事的情形、同时适用于监事。董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。

经核查，报告期内，公司董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》及《公司章程》等规定的不得担任董事、监

事、高级管理人员的情形。公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

### **三、关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求**

公司已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定的要求，制定了挂牌后实施的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等一系列公司治理、内控管理及信息披露管理等制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。公司已建立了股东会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构，形成了良好的公司治理结构。

报告期内历次股东会、董事会、监事会均按照《公司章程》、三会议事规则以及其他制度的规定履行程序并形成决议，董事会、监事会、股东大会运作规范，董事、监事严格审慎履职。公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。报告期内，公司及其下属子公司合法运营，均未受到过主管部门做出的重大行政处罚，亦未发生过对公司正常生产经营造成重大不利影响的诉讼、仲裁。

综上，公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责。公司已建立了完善的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

## **四、核查程序及结论**

### **（一）核查程序**

主办券商、律师通过以下程序进行核查：

- 1、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表、董事、监事、高级管理人员的声明与承诺、无犯罪记录证明；
- 2、检索全国企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、

信用中国网站（<http://www.creditchina.gov.cn/>）、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台（<http://shixin.csrc.gov.cn/honestypub/>）、天眼查等网站，查询公司共同控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的相关信息；

3、查阅《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《总经理工作细则》等内部控制制度；

4、查阅公司工商档案材料、《股东名册》、报告期内历次股东会、董事会、监事会会议文件；

5、查阅天职国际出具的《审计报告》、公司董事会审议通过的《关于公司内部控制自我评价的议案》；

6、查阅主管部门出具的企业上市合法合规信息核查报告；

7、查阅公司就有关情况出具的书面说明。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

报告期内，公司不存在资金占用，公司董事会、监事会、股东会已经按照《公司法》《公司章程》及内控管理制度的规定对关联交易、关联担保事项履行了审议程序，并履行了相应的回避表决程序，相关决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

公司董事、监事和高级管理人员不存在股份代持情形，相关人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

## 问题 7.关于其他事项

### (1) 关于固定资产

报告期各期末，公司固定资产的账面价值分别为 28,656.93 万元、27,056.09 万元及 30,133.43 万元。请公司：①结合机器设备的用途，说明公司主要负责的生产工序，及公司的技术优势；②说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率与同行业公司是否存在重大差异；③说明报告期内公司持续新增机器设备的原因，新增机器设备主要对应的公司具体业务，实际投入使用情况、是否存在闲置；④说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司是否存在明显差异，如有，说明原因并模拟测算对公司净利润的累计影响；⑤说明对固定资产盘点情况，包括盘点时间、范围、方法、程序、比例、盘点结果、盘点差异及原因。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

### 【回复】

一、结合机器设备的用途，说明公司主要负责的生产工序，及公司的技术优势

截止报告期末，公司主要机器设备明细及用途、对应的生产工序如下表所示：

单位：台/条、万元

设备名称	数量	资产原值	资产净值	用途	生产工序
涂覆&电泳生产线	2	4,660.72	4,413.22	整机车身喷涂、提高防腐性能	涂覆、电泳
积放式输送喷粉生产线	1	701.03	528.99	贯穿整个生产线，提升喷涂环节储存和运输功能	涂覆、电泳
电动单梁桥式起重机	48	430.17	164.54	吊装物料	焊接
高功率激光切割主机系统	2	422.42	154.89	金属板材切割	下料
光纤激光切割机	2	353.98	233.48	金属板材切割	下料
机床*卧式加工中心	2	345.13	189.01	金属工件切削加工	机加工
卧式加工中心	2	322.94	251.36	金属工件切削加工	机加工
高功率激光切割机主机系统	1	258.62	103.02	金属板材切割	下料
光伏发电项目	1	244.19	178.46	为厂区提供电力	/

设备名称	数量	资产原值	资产净值	用途	生产工序
光伏发电设备	1	236.91	182.52	为厂区提供电力	/
大族激光切管机	1	230.09	142.65	金属板材切割	下料
生产线	1	215.21	116.39	为车辆装配提供流转	组装
大功率数控激光切割机系统	1	209.40	32.02	金属板材切割	下料
高功率激光切割机系统	1	205.98	69.00	金属板材切割	下料
合计	-	8,836.80	6,759.55	/	/

公司采用自主研发设计、加工与外购、外协相结合的方式组织生产经营，并统一进行装配的生产模式，即自主加工技术含量较高、附加值较高以及拥有自主知识产权的核心零部件，通过外购和外协定制完成其余零部件，最后由公司统一进行整机装配和调试，并通过与经销商合作的方式向最终用户提供售后服务。

公司自主研发设计环节主要依赖于研发人员投入；加工环节主要集中于零部件加工，配备了下料切割及钣金件加工、机加工、焊接、涂装、装配等机械加工类设备；装配、检验环节对设备的依赖程度相对较低，对员工的技能和熟练程度要求较高，设备以转运、吊装类运输机械、工具类和检验检测类设备为主。因此，公司主要的机器设备集中在零部件加工生产环节，生产工序包括下料、机加工、焊接、涂覆、电泳等。

公司零部件加工生产环节主要为机械加工领域的常规工艺技术，主要包括切割下料、热处理、机加工、钣金、焊接、涂装等环节，使用的设备主要包括光纤激光切管机、光纤激光切割机、卧式加工中心、立式加工中心、数控冲床、数控钻床、数控折弯机、弯管机、气体保护焊机、机器人/焊接机械手、激光熔覆设备、动平衡机等机械加工领域的通用设备，因此，公司的技术优势并不主要体现在前述机器设备的使用和工序上。

公司的技术优势在工艺流程中的应用情况如下：

核心技术	生产工艺节点	形成的零部件	应用效果
玉米收获机摘穗机构的相关技术	体现于生产工艺中的下料、机加工、焊接、涂装、装配及检验环节	摘穗辊	主要应用于辊式割台，通过合理设计辊式割台摘穗辊的结构，提高其收获速度，保证高转速下不伤果穗。该技术适用于收获含水量适中的玉米收获
剪切式拉茎辊的相关技术		刀片式摘穗辊	主要应用于板式割台，通过合理设计板式割台摘穗辊的结构，提高其转速，保证高转速下不伤果穗。该技术适用的玉米含水率范围较大，从高含水率玉米到低含水率的均可使用，但其结构和加工工艺较复杂
玉米收获机变速箱的相关技术	体现于生产工艺中的机加工和装配、检验环节的“箱体装配”节点	底盘驱动变速箱	该技术通过合理匹配行走速度与输入转速的速比，能够增大负载能力和爬坡能力，提高操作舒适性和底盘的可靠性
玉米收获机液压行走变速箱的相关技术		底盘驱动变速箱及与其匹配的静液压行走系统	该技术通过与静液压行走系统匹配，可实现无级变速，优化作业效果，并且控制增加静液压行走系统所增加的成本
转速可调割台变速箱相关技术		割台驱动变速箱	该技术应用在割台组装上，可实现通过档位变化，调整割台转速。通过本技术，在不改变车辆其他部件的转速条件下，满足当玉米性状发生改变时（含水率高低、茎秆直径大小、果穗大小等）对割台摘穗辊、拨禾链的最佳转速的需求，从而使得整机达到最佳作业效果
多功能茎穗兼收型自走式玉米收获机的相关技术	体现于生产工艺中的焊接、机加工和装配、检验环节的“割台装配”节点	偏置风筒双层茎穗兼收割台（包括上割台、下割台、喂入总成、切碎刀轴总成、抛料风机总成等等零部件）	该技术通过摘穗上割台、秸秆收获下割台以及喂入切碎装置，实现了玉米果穗和秸秆的同步收获，并利用低收获作业技术，实现对低结穗玉米的收获作业
配置双层组合割台的穗茎兼收玉米收获机的相关技术		中置风筒大直径切碎机构双层茎穗兼收割台（包括上割台、下割台、喂入总成、切碎刀轴总成等零部件）	该技术配置摘穗上割台、秸秆收获下割台以及中置大直径喂入切碎装置。在实现茎穗兼收及低收获作业技术的基础上，变更为中置大直径喂入切碎装置，进一步提高了作业效率
电动调节摘穗板间隙机构相关技术		可调节摘穗板间隙大小的割台	该技术可实现当玉米的性状（含水率高低、茎秆直径大小、果穗大小等）发生改变时，通过电动装置将摘穗板调节到需要的间隙，以达到满意的收获效果。该技术较大地缩短了调整时间
橡胶拨禾链相关技术		带橡胶拨禾链的割台	该技术通过橡胶软材质拨禾链代替金属材质的拨禾链，减轻拨禾链对果穗的磕碰，减少籽粒脱落，从而实现对籽粒的保护，降低籽粒损失率

核心技术	生产工艺节点	形成的零部件	应用效果
玉米收获机换挡手柄的相关技术	体现于装配及检验环节的“操控机构装配”节点	换挡手柄及相应的线束	该技术是将车速控制、功能模块的开关集成到一个手柄上，简化了操作方式，更符合人机工程学，使驾驶更舒适、简单，降低驾驶员的劳动强度，提高了工作效率
剥皮机分穗器装置的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“剥皮机分穗器装配”节点	带分穗器的剥皮机	该技术使用“换向器+偏心轮+拉杆”驱动摆臂装置往复摆动，实现对果穗的分流，使果穗在剥皮机内的分布更均匀，从而提高剥净率
粮仓卸粮升高系统的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“起仓支架装配”节点	粮仓可升降支架	该技术使用油缸驱动活动起仓支架升降，升高了粮仓的卸粮高度，从而实现不改变现有车辆的高度，不影响车辆通过性的前提下，根据各种运输车辆的高度，提高或降低粮仓卸粮高度
玉米收获机自动卸粮的籽粒箱装置的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“籽粒回收”节点	带自动卸粮籽粒箱的剥皮机	该技术通过发动机接通或断开离合直接驱动卸粮搅龙，实现自动卸粮。接通离合，卸粮搅龙开始工作；断开离合，卸粮搅龙停止工作
玉米收获机四轮静液压行走系统的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“底盘、发动机装配”节点	静液压四驱底盘（包含车架、变速箱、驱动桥等零部件）	该技术采用“变量泵+双变量马达”方式进行驱动，前马达通过变速箱驱动前轮，后马达通过转向驱动桥驱动转向轮。当地况恶劣以致轮胎出现打滑时，马达内置的转速控制单元会自动控制马达排量分配，增强了驱动力，减少了轮胎打滑的情况，从而提高了整机通过性
静液压行走系统		静液压两驱底盘（包含车架、变速箱、边减等零部件）	该技术采用“1个变量柱塞泵+1个定量柱塞马达+变速箱+边减”的方式进行驱动，前马达通过变速箱、边减驱动前轮，既降低了成本，又实现了液压驱动操作简单、噪音低、舒适性高、布局灵活简便的优点
电液控制调速风机相关技术	体现于装配及检验环节的“大升运器风机装配”节点	带调速风机的大升运器	该技术采用“齿轮泵+齿轮马达+调速阀”的方式进行驱动，当玉米的性状发生改变（含水率高低、茎秆直径大小、果穗大小等）、排杂所需风力发生改变时，可通过调速阀调节风机的转速，从而实现风力的变化。能够更好地达到排杂效果，减轻对果穗的伤害，降低籽粒损失
橡胶输送带小升运器	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“小升运器装配”节点	安装橡胶输送带的小升运器	该技术通过使用橡胶软材质输送带代替金属材质的链耙的方式，减轻输送链耙对果穗的磕碰，减少籽粒损失，并且降低了噪音。橡胶软材质输送带不需要使用润滑油，减少对果穗的污染

如上表所示，公司形成的核心技术主要应用于零部件加工生产、零部件及整机的装配和检验环节中。

二、说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；  
公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率与同行业公司是否存在重大差异

(一) 公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元、%

2025年4月30日									
公司名称	房屋及建筑物		机器设备及专用设备		运输设备		电子设备及其他		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
一拖股份	92,844.70	42.90	118,578.84	54.80	2,550.72	1.18	2,422.03	1.12	216,396.29
新研股份	36,657.10	38.40	57,676.20	60.42	299.10	0.31	824.05	0.86	95,456.46
威马农机	22,821.85	83.43	2,733.59	9.99	248.50	0.91	1,550.29	5.67	27,354.23
潍柴雷沃	-	-	-	-	-	-	-	-	-
辽拓大益	4,786.52	85.88	461.44	8.28	293.47	5.27	31.97	0.57	5,573.40
平均数	39,277.54	45.57	44,862.52	52.05	847.95	0.98	1,207.09	1.40	86,195.10
公司	14,975.63	49.72	14,428.68	47.91	403.38	1.34	311.11	1.03	30,118.79
2024年12月31日									
公司名称	房屋及建筑物		机器设备及专用设备		运输设备		电子设备及其他		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
一拖股份	98,555.16	43.59	123,251.25	54.52	2,246.37	0.99	2,029.45	0.90	226,082.23
新研股份	37,595.18	37.23	62,185.41	61.59	370.67	0.37	818.05	0.81	100,969.31
威马农机	4,036.83	52.94	2,287.22	29.99	183.34	2.40	1,118.50	14.67	7,625.90
潍柴雷沃	55,186.80	47.68	56,980.20	49.23	1,127.20	0.97	2,452.90	2.12	115,747.10
辽拓大益	4,853.25	85.43	460.65	8.11	334.63	5.89	32.41	0.57	5,680.95
平均数	40,045.44	43.90	49,032.95	53.75	852.44	0.93	1,290.26	1.41	91,221.10
公司	14,503.03	53.63	11,821.10	43.71	465.13	1.72	252.18	0.93	27,041.45
2023年12月31日									
公司名称	房屋及建筑物		机器设备及专用设备		运输设备		电子设备及其他		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
一拖股份	103,689.05	45.70	119,125.51	52.51	2,078.31	0.92	1,988.59	0.88	226,881.46
新研股份	39,086.53	37.10	65,253.86	61.94	428.29	0.41	576.52	0.55	105,345.20

威马农机	4,226.74	52.49	2,461.38	30.57	148.06	1.84	1,216.04	15.10	8,052.22
潍柴雷沃	57,822.20	53.00	47,606.60	43.64	927.50	0.85	2,734.80	2.51	109,091.10
辽拓大益	2,533.61	77.55	291.81	8.93	398.97	12.21	42.59	1.30	3,266.97
平均数	<b>41,471.62</b>	<b>45.81</b>	<b>46,947.83</b>	<b>51.86</b>	<b>796.22</b>	<b>0.88</b>	<b>1,311.71</b>	<b>1.45</b>	<b>90,527.39</b>
公司	15,134.86	52.98	12,635.83	44.23	642.04	2.25	152.69	0.53	28,565.43

注：1、一拖股份、新研股份、威马农机为农业机械行业上市公司，2025 年取其半年报数据，由于产品细分领域与公司有所差异，因此增加潍柴雷沃、辽拓大益这两家玉米收获机领域的骨干企业进行对比；2、潍柴雷沃为港股拟 IPO 企业，未披露 2025 年数据；3、辽拓大益为新三板拟挂牌企业，2025 年取其一季度数据。

如上表所示，报告期各期末公司与同行业可比公司的固定资产均主要由房屋建筑物、机器设备及专用设备类构成，上述两类资产占固定资产总比重均超过 95%，公司固定资产的构成与同行业可比公司不存在重大差异。

报告期各期末，公司固定资产规模小于同行业可比公司平均数，主要系一拖股份、新研股份均已上市多年，能够借助资本市场扩大生产经营规模，以及潍柴雷沃产品板块较多，除玉米收获机外还包括拖拉机、谷物联合收割机等核心产品，公司经营规模相对较小，公司固定资产规模与公司的经营状况相匹配，具有合理性。

## （二）公司固定资产收入比、设备收入比与同行业公司对比情况

报告期各期，公司与同行业可比公司的固定资产收入比、设备收入比对比情况如下：

单位：万元、%

2025 年 1-4 月/2025 年 4 月末					
公司名称	营业收入	固定资产账面价值	固定资产收入比	机器设备账面价值	设备收入比
一拖股份	692,764.84	216,396.29	-	118,578.84	-
新研股份	13,209.25	95,456.46	-	57,676.20	-
威马农机	37,842.48	27,354.23	-	2,733.59	-
潍柴雷沃	-	-	-	-	-
辽拓大益	2,960.60	5,573.40	-	461.44	-
平均数	<b>186,694.29</b>	<b>86,195.10</b>	-	<b>44,862.52</b>	-
平均数（剔除新研股份后）	<b>244,522.64</b>	<b>83,107.97</b>	-	<b>40,591.29</b>	-
公司	9,191.55	30,118.79	-	14,428.68	-

2024 年度/2024 年末					
公司名称	营业收入	固定资产账面价值	固定资产收入比	机器设备账面价值	设备收入比
一拖股份	1,190,437.09	226,082.23	18.99	123,251.25	10.35
新研股份	66,491.75	100,969.31	151.85	62,185.41	93.52
威马农机	92,480.50	7,625.90	8.25	2,287.22	2.47
潍柴雷沃	1,739,303.80	115,747.10	6.65	56,980.20	3.28
辽拓大益	61,617.08	5,680.95	9.22	460.65	0.75
平均数	<b>630,066.04</b>	<b>91,221.10</b>	<b>14.48</b>	<b>49,032.95</b>	<b>7.78</b>
平均数（剔除新研股份后）	<b>770,959.62</b>	<b>88,784.04</b>	<b>11.52</b>	<b>45,744.83</b>	<b>5.93</b>
公司	138,383.52	27,041.45	19.54	11,821.10	8.54
2023 年度/2023 年末					
公司名称	营业收入	固定资产账面价值	固定资产收入比	机器设备账面价值	设备收入比
一拖股份	1,153,378.68	226,881.46	19.67	119,125.51	10.33
新研股份	119,069.15	105,345.20	88.47	65,253.86	54.80
威马农机	78,864.25	8,052.22	10.21	2,461.38	3.12
潍柴雷沃	1,467,634.80	109,091.10	7.43	47,606.60	3.24
辽拓大益	51,930.59	3,266.97	6.29	291.81	0.56
平均数	<b>574,175.49</b>	<b>90,527.39</b>	<b>15.77</b>	<b>46,947.83</b>	<b>8.18</b>
平均数（剔除新研股份后）	<b>687,952.08</b>	<b>86,822.94</b>	<b>12.62</b>	<b>42,371.32</b>	<b>6.16</b>
公司	150,395.72	28,565.43	18.99	12,635.83	8.40

注：1、一拖股份、新研股份、威马农机为农业机械行业上市公司，2025 年取其半年报数据，由于产品细分领域与公司有所差异，因此增加潍柴雷沃、辽拓大益这两家玉米收获机领域的骨干企业进行对比；

2、潍柴雷沃为港股拟 IPO 企业，未披露 2025 年数据；

3、辽拓大益为新三板拟挂牌企业，2025 年取其一季度数据。

同行业可比公司中，新研股份固定资产收入比、机器设备收入比较高，主要系其以农机+航空航天双业务为主营业务体系，其生产设备规模较大，且其受历史债务过重和资金压力等内因影响，叠加行业政策和产业周期性调整影响等外部不利因素，近年来收入规模降低，目前已被债权人申请重整及预重整程序，故其固定资产收入比、机器设备收入比较高。

因此，将新研股份剔除后进行对比，公司固定资产收入比及设备收入比整体上处于相近水平，但较高于威马农机、潍柴雷沃、辽拓大益，主要原因为：威马

农机、潍柴雷沃产品结构与公司相比较为丰富，不同产品系列之间具备一定的通用机器设备，生产设备协同程度更高，因此固定资产收入比、设备收入比相对较低；辽拓大益产品系列与公司较为类似，其机器设备主要使用在下料、切割、折弯等零部件加工和涂装环节，与公司相似度较高，根据其公开披露信息显示，截至 2025 年 3 月 31 日，其喷涂设备及流水线资产原值为 149.68 万元，资产净值 130.29 万元，而公司涂覆&电泳生产线资产原值 4,660.72 万元，资产净值 4,413.22 万元，可见公司配置的机器设备价值相对较高，因此公司机器设备收入比较高。

综上，公司与同行业可比公司的固定资产收入比、设备收入比整体上无重大差异，同时较高于威马农机、潍柴雷沃、辽拓大益三家可比公司，差异具备合理性，公司设备规模与生产经营匹配。

### （三）公司产能利用率与同行业公司对比情况

报告期内，公司 2023 和 2024 年收获机产能利用率分别为 78.89%和 60.83%，前述同行业可比公司未披露其 2023 年和 2024 年相关产品的产能利用率，无法直接进行比较，公开披露的关于产能利用率的情况如下：

辽拓大益：“为新建生产线扩大生产规模，公司于 2020 年 6 月 24 日向辽宁省沈抚示范区管理委员会行政审批局进行扩建后年产 3,000 台玉米收获机项目备案...由于下游市场需求迅速扩张，为满足客户需求、稳定客户关系，在精细化管理的基础上，公司通过加快生产节奏、提高生产效率、新增生产设备进行增产，公司玉米收获机实际产量超过原环评文件批复产能 800 台。公司存在实际产量超环评批复产能情形，且超产比例超过 30%。”“公司扩建项目建成后的总产能为年产玉米收获机 8000 台...”

威马农机：“报告期内，公司各产品总体上产能利用率较高，2020 年、2021 年和 2022 年山地丘陵农业机械产品的产能利用率分别为 75.98%、76.01%和 74.79%”。

辽拓大益扩建后的总产能为 8,000 台，其 2024 年销量为 3,819 台，按照 2024 年销量计算的产能利用率与公司 2024 年相比不存在重大差异，公司 2023 年产能利用率与威马农机披露的 2020 至 2022 年相比也不存在重大差异。

公司 2024 年产销量台数低于年产能，主要系受市场整体需求下降的影响，

公司生产线整体负荷有所下降，但不存在闲置情况，也不存在减值迹象，组装车间仅为根据一定的工位顺序将各大部件及总成组装成整机，相关机器设备价值相对较低。另外，虽然产能有所下降，但报告期内公司自制率持续提升，各车间主要机器设备并不存在闲置情况，也不存在减值迹象。

**三、说明报告期内公司持续新增机器设备的原因，新增机器设备主要对应的公司具体业务，实际投入使用情况、是否存在闲置**

报告期内，公司新增机器设备主要为涂覆&电泳生产线 2 套，母公司英虎机械和子公司昊瑞机械分别新增一套，投入使用时间分别为 2025 年 4 月和 2023 年 12 月，新增该机器设备的原因系因旧产线不能满足新机型生产需求，原工艺环节生产效率较低，对公司零部件加工及整机装配均造成了一定的影响。

涂覆&电泳生产线系用于整机车身喷涂、提高防腐性能，在子公司昊瑞机械 2023 年完成建设并投入使用后，昊瑞机械涂覆、电泳工艺生产效率大幅提高，部分工艺无需通过外协加工开展，有利于提升涂覆、电泳环节零部件加工效果和产品质量稳定性。母公司英虎机械由于场地空间相对有限，以及出于资本支出谨慎性考虑，母公司未与昊瑞机械同步进行该生产线建造，而选择于 2024 年生产旺季结束后，启动涂覆&电泳生产线的设计建造，并于 2025 年 4 月达到预定可使用状态。

目前，该 2 套涂覆&电泳生产线均已经正常投入生产，实际使用情况良好，使用效果符合预期，不存在闲置情况。

综上所述，公司在报告期各期持续增加大额机器设备具备合理性，符合公司生产经营需要，新增的机器设备主要应用于涂覆、电泳环节，实际投入使用情况良好，不存在闲置的情况。

**四、说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司是否存在明显差异，如有，说明原因并模拟测算对公司净利润的累计影响**

公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司对比如下：

公司名称	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
一拖股份	房屋及建筑物	直线法	10-30	5-10	3.00-9.50

	机器设备	直线法	10-14	5-10	6.40-9.50
	运输设备	直线法	8-12	5-10	7.50-11.90
	办公及电子设备	直线法	5-8	5-10	11.30-19.00
	其他	直线法	5-14	5-10	6.40-19.00
新研股份	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	3-5	3.17-4.85
	机器设备	年限平均法	5-15	3-5	6.33-19.40
	运输设备	年限平均法	8	3-5	11.88-12.13
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	3-5	19.00-32.33
威马农机	房屋及建筑物	年限平均法	30	5	3.17
	生产设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	办公设备	年限平均法	5	5	19.00
	运输工具	年限平均法	5	5	19.00
	其他设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
潍柴雷沃	房屋及建筑物	/	5-40	0-5	2.38-20.00
	机器设备	/	5-15	0-5	6.33-20.00
	运输工具	/	10	0-5	9.50-10.00
	办公设备	/	4-5	0-5	19.00-25.00
	模具及其他	/	5	0-5	19.00-20.00
辽拓大益	房屋及建筑物	年限平均法	20	3	4.85
	机器设备	年限平均法	3-10	3-5	9.50-32.33
	运输设备	年限平均法	4	3-5	23.75-24.25
	电子设备	年限平均法	3	3-5	31.67-32.33
	其他	年限平均法	5	3-5	19.00-19.40
公司	房屋及建筑物	年限平均法	10、20	5	4.75、9.50
	机器设备	年限平均法	10	5	9.5
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3、5	5	19.00、31.67

如上表所述，公司各类固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业可比公司不存在明显差异。

#### 五、说明对固定资产盘点情况，包括盘点时间、范围、方法、程序、比例、盘点结果、盘点差异及原因

报告期内公司固定资产盘点情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025.04.28-29	2024.12.28-29	2023.12.29-30
盘点地点	英虎机械厂区、吴瑞机械厂区		
盘点人员	固定资产管理人员、财务人员		
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子及其他设备		
盘点方法	抽选本期新增、大额和已接近或超过使用年限的固定资产		
盘点程序	1.将固定资产盘点表与固定资产卡片核对； 2.将实物资产型号与盘点表进行核对，观察固定资产使用情况、关注是否存在毁损、报废、闲置等情形。同时关注各期新增固定资产，实施从账到实物、实物到账的双向核查，关注是否存在未入账的固定资产； 3.结束盘点工作后，盘点人员在盘点表上签字确认。		
盘点金额	39,182.34	36,174.60	32,633.54
账面原值	43,530.21	39,463.17	38,675.41
盘点比例	90.01%	91.67%	84.38%
盘点结果	公司固定资产使用状况良好，不存在闲置资产，盘点无差异。		

报告期各期末，公司固定资产状况良好，不存在盘点差异。

## 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

主办券商、会计师就上述事项执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期机器设备清单，了解主要机器设备用途及主要负责的生产工序，向公司相关技术人员了解公司的技术优势在工艺流程中的应用情况；

2、查阅同行业可比公司公开数据，对比公司固定资产的构成及规模、公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率与同行业公司是否存在重大差异，并分析差异的合理性；

3、获取公司报告期各期机器设备清单，了解报告期内公司持续新增机器设备的情况及原因，核查新增机器设备主要对应的公司具体业务，实际投入使用情况、是否存在闲置等；

4、查阅同行业可比公司公开数据，对比公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在重大差异；

5、获取各期末公司固定资产的盘点计划及盘点表，并对其进行复核，对公

司各期末固定资产执行监盘程序。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司主要的机器设备集中在零部件加工生产环节，生产工序包括下料、机加工、焊接、涂覆、电泳等环节。公司零部件加工生产环节主要为机械加工领域的常规工艺技术，公司的技术优势并不主要体现在前述机器设备的使用和工序上。公司形成的核心技术更多的应用于零部件及整机的装配和检验环节中；

2、公司固定资产规模小于一拖股份、新研股份、潍柴雷沃，主要系公司产品较为单一，公司经营规模相对较小；公司与同行业可比公司的固定资产收入比、设备收入比整体上无重大差异，同时较高于威马农机、潍柴雷沃、辽拓大益三家可比公司，差异具备合理性，公司设备规模与生产经营匹配；报告期内公司产能利用率有所下降，主要系受市场整体需求下降的影响，但不存在闲置情况，也不存在减值迹象，与威马农机、辽拓大益等同行业公司也不存在重大差异；

3、公司新增机器设备主要为涂覆&电泳生产线 2 套，新增原因系因旧产线不能满足新机型生产需求，涂覆、电泳工艺环节生产效率较低，公司在报告期各期持续增加大额机器设备具备合理性，符合公司生产经营需要，新增的机器设备主要应用于涂覆、电泳环节，实际投入使用情况良好，不存在闲置的情况；

4、经查阅对比同行业可比公司公开数据，公司各类固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业可比公司不存在明显差异；

5、通过对公司固定资产的盘点计划、盘点表进行复核，以及对公司固定资产进行实地盘点，报告期末公司固定资产状况良好，不存在盘点差异。

## （2）关于 IPO 申报

公开信息显示，公司曾于 2023 年 3 月申报上交所主板，并于 2024 年 1 月撤回申请；2024 年上交所对公司及时任中介机构出具纪律处分决定书。请公司：

①说明前次撤回申请的原因，是否更换中介机构，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；②对照上交所主板申报文件信息披露内容、问询回复内容，

说明本次申请挂牌文件与申报上交所主板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；③说明上交所主板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；④说明公司是否存在与上交所主板申报相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性；⑤说明在前次 IPO 过程中存在的会计基础、财务内控不规范等问题的具体情形及形成原因、整改措施及结果、会计调整等，目前是否还存在类似合规性问题、相关内控制度是否健全。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

### **【回复】**

一、说明前次撤回申请的原因，是否更换中介机构，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除

#### **（一）前次 IPO 撤回申请的原因**

2022 年 12 月 28 日，中国证监会受理英虎机械提交的主板 IPO 申请，因注册制全面实施，2023 年 3 月 4 日，上海证券交易所受理公司提交的沪市主板 IPO 申请。2023 年 10 月 16 日-31 日，上交所对英虎机械开展现场督导，2024 年 1 月 31 日，上交所出具《关于终止对河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市审核的决定》（上证上审[2024]21 号），决定终止对英虎机械首次公开发行股票并在主板上市的审核。

前次公司撤回 IPO 申请的主要原因系：英虎机械 IPO 项目在上交所督导过程中，认为公司在 IPO 报告期期初存在内控不规范的事项，公司基于自身业务发展方向及战略规划考虑，并审慎研究当前我国资本市场的市场环境等因素，主动向上海证券交易所提交了撤回主板 IPO 的申请。

#### **（二）是否更换中介机构**

公司本次申报挂牌聘请的主办券商为德邦证券，会计师事务所为天职国际，与前次申报主板 IPO 的中介机构一致。

公司本次申报挂牌聘请的律师事务所为北京市嘉源律师事务所，与前次申报主板 IPO 的律师事务所不一致，公司更换律师事务所的主要原因系：公司基于对

自身商业考量和市场化遴选更换了本次申报挂牌聘请的律师事务所。

### (三) 前次撤回 IPO 申请不存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除

前次 IPO 现场督导后，上交所对公司予以通报批评的纪律处分，处分原因及公司整改情况如下表所示：

序号	处分内容	整改情况	整改是否有效	后续是否再次发生
1	现场督导发现，发行人在发行上市申请前对财务报表进行了调整，部分调整缺乏合理依据，涉及应收账款、其他应收款、固定资产、在建工程、应付账款等多个科目，存在通过相关账户期末余额和当期发生额倒推得出期初余额的情形。发行人会计基础工作不规范，未于申报文件中准确披露相关信息	该等事项发生在公司前次 IPO 报告期的第一年（2020 年）及之前，公司已于 2021 年完成规范整改。本次新三板挂牌报告期内公司会计基础规范，不存在现场督导所述问题	有	否
2	发行人曾将实际控制人朋友李某的银行账户作为公司个人卡使用。现场督导发现，李某同时为发行人第一大外协供应商的员工，发行人未如实披露上述关系	公司使用个人卡的事项发生在公司前次 IPO 报告期的第一年（2020 年）及之前，公司已经完成规范整改，不再使用个人卡。本次新三板挂牌报告期内，公司内控规范，不存在使用个人卡的情形	有	否
3	报告期内发行人通过票据中介机构购买大额银行承兑汇票用以支付供应商货款。发行人未于申报文件中完整披露上述财务内控不规范情形及相关整改情况。	公司购买票据的行为发生在公司前次 IPO 报告期的第一年（2020 年），公司已完成规范整改。本次新三板挂牌报告期内，公司内控规范，均使用自行开具或销售收到的银行承兑汇票用于支付供应商货款，不存在上述购买票据的情形	有	否
4	现场督导发现，申报文件信息披露多处存在不准确、不完整情形	主办券商项目组对本次新三板挂牌申报文件进行认真审阅，并通过公司质控、内核把关，能够保证申报文件的信息披露真实、准确、完整	有	否

公司前次 IPO 被通报批评所涉及的不规范事项主要发生在 IPO 报告期第一年，公司对不规范事项均已整改完毕。本次新三板挂牌申报过程中，主办券商对报告期内公司是否发生 IPO 督导过程所涉不规范事项进行充分核查，经核查，报告期内，公司会计基础规范，内控措施及执行有效，不存在前次通报批评中所涉不规范情形。

因此，公司前次撤回 IPO 申请不存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除。

## 二、对照上交所主板申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报上交所主板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因

经系统梳理前次上交所主板申报的招股说明书及审核问询回复，本次申请挂牌信息披露文件与申报上交所主板信息披露文件的主要差异及原因如下：

序号	主要差异	差异事项及原因
1	报告期差异	公司前次上交所主板申报文件及问询回复报告期为 2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月；本次申报挂牌的报告期为 2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月。
2	信息披露要求差异	公司前次主板申报文件系按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 58 号——首次公开发行股票并上市申请文件》等相关业务规则要求进行披露；本次申请挂牌文件系按照《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》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号——公开转让股票申请文件》等相关配套规则要求进行披露。本次申报与前次申报的板块存在差异，不同板块相关信息披露规则指引不同，在信息披露准则要求、信息披露口径等方面存在一定差异，导致两次申请文件内容存在一定差异，但披露的内容不存在重大差异。
3	重大风险提示差异	公司本次挂牌在公开转让说明书中重大事项提示部分根据公司最新的实际情况重新梳理并披露了可能对公司未来产生重大不利影响的风险事项。
4	主营业务	公司本次挂牌报告期内，主营业务新增轮式谷物联合收割机的生产与销售业务，主要销售的产品新增轮式谷物联合收割机。
5	公司治理及董监高	公司本次挂牌报告期内，公司 3 位独立董事辞职，公司取消了独立董事制度，并取消了审计委员会等董事会专门委员会。
6	关联方及关联关系	公司按本次挂牌的相关法规要求及公司实际情况更新了关联方及关联关系。
7	财务会计	根据《企业会计准则解释第 18 号》“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”内容，将售后费用调整至营业成本；公司对预计负债中售后服务费的计提比例进行了复核和重新评估，计提比例由报告期末前 12 个月农机销售收入的 1.5%上调至 1.8%；公司根据所购买理财产品的业务模式和合同现金流量特征，将理财产品由其他流动资产调整至交易性金融资产列报；将公司为开具银行承兑汇票而存入的保证金，从支付其他与投资活动有关的现金调整至支付其他与经营活动有关的现金。
8	募集资金安排	本次新三板挂牌不存在募集资金安排。
9	项目申报中介机构	本次新三板挂牌项目变更了律师事务所。

除上述差异外，本次申请挂牌文件与申报上交所主板信息披露文件不存在其他主要差异。

三、说明上交所主板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露

本次申请挂牌文件已根据《非上市公众公司监管指引第 1 号——信息披露》《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》等相关规则要求制作，充分披露了与挂牌审核相关且对投资者决策有重要影响的信息。公司在本次申请挂牌过程中，充分参考了前次主板申报文件及交易所问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息，相关信息已在本次申请挂牌文件中充分披露。

四、说明公司是否存在与上交所主板申报相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性；

（一）英虎机械与上交所主板申报相关的重大媒体质疑具体情况

截至本问询函回复签署日，公司存在与上交所主板申报相关的重大媒体质疑情况，具体如下表所示：

序号	发布时间	媒体	文章标题	主要内容及质疑要点
1	2023.2.15	时代商学院	英虎机械销售区域高度集中，营收及销售费用疑点待解	关注营收增速畸高、自称整机销售“全款发货”但收现比不足九成、销售人员薪酬畸高、销售区域高度集中问题。
2	2023.2.17	每日经济新闻	英虎机械闯关 IPO：业绩翻番受益于玉米价格上涨，未来市场需求周期性波动加大	关注产品结构单一、市场新增需求增速将逐步降低问题。
3	2023.2.21	中国经济网	英虎机械受益玉米涨价业绩高增产品单一销售薪酬畸高	关注产品结构单一、销售薪酬畸高问题。
4	2023.10.25	金融界	英虎农机 IPO：诸多异常提示招股书可信度不高，产品单一、销售区域高度集中指向抗风险能力不足	关注公司财务信息准确性和业绩增长的真实性，以及销售区域集中和产品单一且无明显壁垒、销售区域集中、抗风险能力不足等问题。
5	2023.12.23	新浪财经	英虎机械 IPO：实控人分走 2 亿元现金却未给两成员工缴社保“借鸡孵蛋”自抬估值后募资近 13 亿元	关注公司未全员缴纳社保，公司补充流动资金的必要性，以及公司向部分供应商进行资金拆借的合理性。
6	2024.12.18	叩叩财讯	IPO 现场督导再显威，主动	报道公司被上交所予以通

序号	发布时间	媒体	文章标题	主要内容及质疑要点
			撤回主板上市申请近一年后，英虎机械 A 股铩羽之谜终揭：会计、财务内控皆不规范，前发审委员再遭通报批评！	报批评的事项，主要内容为摘抄上交所发布的纪律处分决定书，不存在质疑事项
7	2024.12.20	金色光-投资有道	英虎机械 IPO 撤单背后：财报期末余额倒推期初，审计给出无保留意见	报道公司被上交所予以通报批评的事项，主要内容为摘抄上交所发布的纪律处分决定书，不存在质疑事项
8	2025.10.18	叩叩财讯	IPO 带病闯关遭通报批评 未满一年英虎机械重启资本路欲挂牌新三板	关注公司取消独立董事制度
9	2025.10.27	叩叩财讯	揭秘上交所最新发审动态 现场监督通报案例剑指何方？“账外账”等整改违规，英虎机械重启资本化之时，带病闯关 IPO 往事再遭“影射”	关注公司被上交所现场督导并给予通报批评的事项

## （二）说明上述媒体质疑问题的具体情况、解决措施及有效性

### 1、英虎机械 IPO 申报期间

经整理，IPO 申报期间媒体报道对公司的主要质疑问题分为几类：（1）营收增速畸高；（2）自称整机销售“全款发货”但收现比不足九成；（3）销售人员薪酬畸高；（4）销售区域高度集中；（5）产品结构单一；（6）市场新增需求增速将逐步降低；（7）员工未全员缴纳社保；（8）公司补充流动资金的必要性；（9）公司向部分供应商进行资金拆借的合理性。针对上述问题，公司解决和披露的情况如下：

#### （1）营收增速畸高

IPO 期间营业收入变动原因分析公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内，公司营业收入分别为 150,395.72 万元、138,383.52 万元和 9,191.55 万元，呈现一定下滑的趋势，主要原因系受玉米收获机市场周期性波动的影响，市场整体销量减少，具体分析和披露详见公开转让说明书披露之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”。

经核查，主办券商认为，报告期内，公司营业收入变动及原因具有合理性。

## （2）自称整机销售“全款发货”但收现比不足九成

IPO 期间销售回款变动原因分析公司均已在历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内，公司销售收现比具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	1,588.33	119,895.85	125,856.43
收到的票据	589.18	38,657.30	38,282.79
总收款合计	2,177.51	158,553.15	164,139.22
主营业务收入（含税）	9,472.02	148,278.95	161,198.58
销售回款比	22.99%	106.93%	101.82%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金小于主营业务收入金额，主要受到客户支付模式及采用预付款方式的影响。由于部分客户采用票据支付的方式，使得销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入规模。综合考虑公司票据收款后，公司报告期内因业务销售总收款合计金额分别为 164,139.22 万元、158,553.15 万元以及 2,177.51 万元，考虑票据后销售回款比分别为 101.82%、106.93%及 22.99%，销售回款较好，其中 2025 年 1-4 月由于系销售淡季，整车销售款主要来自于上年末经销商的预付订金款，因此本期实际收款较少。

经核查，主办券商认为，公司的收现比符合公司结算情况，具备合理性。

## （3）销售人员薪酬畸高

IPO 期间销售人员薪酬变动原因分析公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内，公司销售人员薪酬分别为 428.10 万元、432.50 万元和 146.57 万元，占公司销售收入的比例为 0.28%、0.31%和 1.59%。公司销售人员的平均薪酬分别为 14.76 万元、12.72 万元和 3.96 万元，呈现一定的下降趋势，主要原因系：公司销售人员的薪酬由基本工资与业务提成、奖金等构成，薪酬的主要部分为业务提成，由于公司报告期销售收入下降，销售人员的平均薪酬亦呈现下降趋势。

经核查，主办券商认为，报告期内公司销售人员的薪酬变化与公司销售情况

相匹配，不存在销售人员薪酬畸高的情形。

#### **(4) 销售区域高度集中**

IPO 期间销售区域高度集中的原因分析及风险提示公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内，公司逐步将销售区域向西北地区、东北地区拓展，并实现一定的销量。报告期内，公司在黄淮海地区实现的收入占公司主营业务收入比例为 93.43%、94.68%和 94.21%，较 IPO 期间公司在黄淮海地区实现的销售收入占公司全部销售收入的比例存在一定比例的下降，但是，公司在黄淮海地区的销售收入占比仍然较高。具体披露和分析详见公开转让或明书之“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“（2）按地区分类”，作为主要风险之一，公司在公开转让说明书之“重大事项提示”之“销售区域较为集中风险”予以披露。

经核查，主办券商认为，销售区域高度集中的风险已在公开转让说明书中做出了充分披露和提示。根据公司“深耕黄淮海、拓展西北、布局东北”的战略布局，公司拓展西北地区和东北地区的玉米收获机市场已有一定成效，公司亦将进一步拓展西北地区和东北地区的玉米收获机市场，实现玉米收获机三大区域市场全覆盖，目前销售区域布局符合公司的销售情况。公司已在公开转让说明书中披露了相关风险。

#### **(5) 产品结构单一**

IPO 期间公司产品结构单一的相关分析公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内，公司主要生产销售的产品为玉米收获机，为缓解产品结构单一的风险，公司积极研发其他收获机械产品，并于 2024 年底成功研发轮式谷物联合收割机并于 2025 年实现小批量销售。公司玉米收获机销售收入分别为 147,888.61 万元、136,035.74 万元和 3,716.68 万元，占营业收入的比例分别为 98.33%、98.30%和 40.44%，存在产品结构单一的风险。作为主要风险之一，公司在公开转让说明书中“重大事项提示”之“产品结构单一风险”予以披露。

经核查，主办券商认为，公司目前形成的产品结构具有合理性，公司已在公

开转让说明书中披露了相关风险。

#### **(6) 市场新增需求增速将逐步降低**

IPO 期间营业收入变动原因分析公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内，玉米收获机市场处于周期性调整阶段，新增需求持续降低，更新换代需求减弱。英虎机械的销量和销售收入亦呈现下降的趋势。具体分析和披露详见公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”和本次审核问询回复之“2、经营业绩”。公司已在公开转让说明书中“重大事项提示”之“经营业绩下滑风险”予以披露。

经核查，主办券商认为，报告期内，公司营业收入变动及原因具有合理性，公司已在公开转让说明书中披露了相关风险。

#### **(7) 员工未全员缴纳社保**

IPO 期间员工缴纳社保及公积金的情况及原因分析公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内，员工缴纳社保及公积金的情况及原因分析及披露详见公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（五）其他经营合规情况”。公司已在公开转让说明书中“重大事项提示”之“未全员缴纳社会保险和住房公积金而被处罚或追偿的风险”予以披露。

经核查，主办券商认为，报告期内公司存在未全员缴纳社会保险和住房公积金的情形，但公司未因该问题被相关监管部门予以行政处罚，公司控股股东、实际控制人已经出具相关承诺就因此可能对公司造成的损失将由其全额承担，上述公司未全员缴纳社会保险和住房公积金不会给公司造成重大不利影响。

#### **(8) 公司补充流动资金的必要性**

IPO 期间公司补充流动资金的必要性分析公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌不存在募集资金，亦不存在补充流动资金。

## **(9) 公司向部分供应商进行资金拆借的合理性**

IPO 期间公司向部分供应商进行资金拆借的原因及合理性分析公司均已在招股说明书和历次问询回复中披露。

本次新三板挂牌报告期内公司不存在向供应商拆借资金的情形。

## **2、英虎机械撤回 IPO 申报至目前的媒体主要质疑具体情况、解决措施及有效性**

经整理，英虎机械撤回 IPO 申报至目前的媒体主要质疑的问题为：（1）公司被上交所现场督导并给予通报批评的事项；（2）公司取消独立董事制度，公司治理不完善。英虎机械针对上述媒体质疑问题的解决措施如下：

### **(1) 公司被上交所现场督导并给予通报批评的事项**

公司被上交所现场督导并给予通报批评的事项所涉及不规范事项均发生在公司上交所 IPO 报告期期初，后续公司均已完成规范整改，具体事项及整改情况详见本次审核问询回复之“问题 7、其他事项/（2）关于 IPO 申报/五、说明在前次 IPO 过程中存在的会计基础、财务内控不规范等问题的具体情形及形成原因、整改措施及结果、会计调整等，目前是否还存在类似合规性问题、相关内控制度是否健全”。

经核查，主办券商认为，报告期内，公司会计基础规范，内控制度健全，内部控制措施能够有效实施，公司不存在通报批评所涉不规范事项。

### **(2) 质疑公司取消独立董事制度，公司治理不完善**

2024 年新《公司法》第一百二十一条及第一百三十一条之规定，股份有限公司可以选择设置“监事会”或者“设置由董事组成的审计委员会，行使本法规定的监事会的职权，不设监事会或者监事”。2025 年 4 月修订的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》未明确要求公司设立独立董事制度。

经核查，公司修改《公司章程》并取消独立董事制度符合《公司法》《公司治理规则》等相关法律法规，截至本问询函回复签署日，公司依法设立股东会、董事会和监事会并依法运行，公司治理完善。

综上所述，相关媒体质疑报道主要为摘录、引用公司前次上交所主板 IPO 招

股说明书、通报批评的决定等公开披露文件信息，并加以分析点评，不属于重大媒体质疑相关情况，不构成公司本次申请新三板挂牌的实质性障碍。

### 五、说明在前次 IPO 过程中存在的会计基础、财务内控不规范等问题的具体情形及形成原因、整改措施及结果、会计调整等，目前是否还存在类似合规性问题、相关内控制度是否健全

根据 2024 年 12 月 17 日上海证券交易所下发的《关于对河北英虎农业机械股份有限公司及相关责任人予以通报批评的决定》（以下简称“通报批评”）。通报批评列示了公司关于前次 IPO 过程中存在的会计基础、财务内控不规范等问题，该等问题的具体情形及形成原因、整改措施及结果、会计调整如下表所示：

序号	具体情形	具体情形及形成原因	整改措施及结果、会计调整
1	现场督导发现，发行人在发行上市申请前对财务报表进行了调整，部分调整缺乏合理依据，涉及应收账款、其他应收款、固定资产、在建工程、应付账款等多个科目，存在通过相关账户期末余额和当期发生额倒推得出期初余额的情形。发行人会计基础工作不规范，未于申报文件中准确披露相关信息。	前次 IPO 报告期期初（2020 年），公司正处于业务发展期，整体规模较小，尚未进行上市前的规范辅导，公司财务内控和财务基础相对薄弱。自前次 IPO 中介机构进场开展尽职调查开始，公司逐步对财务内控制度和核算基础进行梳理，并根据梳理后的结果调整了 2020 年财务报表： （1）公司依据经销商对账确定应收账款期末余额，根据业务系统的销售出库信息核对销售数量并与销售部销售台账进行对比分析，根据财务部开票台账核对销售价格，按经销商汇总后确定公司收入金额和应收账款余额； （2）其他应收款主要涉及资金往来，公司结合银行流水进行确认，结合其他应收款对账确定其他应收款余额； （3）公司对期末资产进行全面盘点，充分关注各项资产的使用情况，确保固定资产初始成本确认方法和入账依据合理； （4）公司依据业务系统中原材料采购额和流水端发生额确定材料应付款，工程应付款主要结合资产类科目确定发生额，通过应付款对账确定 2020 年末余额。	公司于 2020 年底完成规范核算，公司资产负债表、利润表、现金流量表等财务报表能够真实、准确、完整的反映公司财务数据，符合企业会计准则的各项要求，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏。 本次挂牌申报报告期内，公司不存在通过相关账户期末余额和当期发生额倒推得出期初余额、以及其他会计基础工作不规范的情形，不涉及需要进行会计调整或整改的事项。
2	根据申报文件，发行人曾将实际控制人朋友李某的银行账户作为公司个人卡使用。现场督导发现，李某同时为发行人第一大外协供应商的员工，发行人未如实披露上述关系。	王士斌系公司实际控制人李侠的朋友、外协供应商的员工。王士斌作为业务员，主要负责对接英虎机械相关业务。李侠和王士斌作为朋友，两人之间相互信任。故为方便日常收付款，公司选择使用了王士斌的个人卡，使用期间至 2020 年 12 月 21 日。	公司于 2020 年 12 月 21 日起已停止使用王士斌的个人卡。本次挂牌申报报告期内，公司不存在使用个人卡的情形，不涉及需要进行会计调整的事项。
3	现场督导同时发现，报	2020 年公司通过票据中介购买银行承兑	公司于 2021 年进行了规范

序号	具体情形	具体情形及形成原因	整改措施及结果、会计调整
	告期内发行人通过票据中介机构购买大额银行承兑汇票用以支付供应商货款。发行人未于申报文件中完整披露上述财务内控不规范情形及相关整改情况。	汇票 2.31 亿元。公司购买票据主要为赚取少量票据收益。公司购买票据的承兑银行均为五个大型国有银行及中国邮储银行，相关票据均用于向供应商支付货款，全部用于背书转让，未进行贴现等融资行为。	整改，与中信银行、兴业银行合作开具票据支付给供应商。本次挂牌申报报告期内，公司不存在通过票据中介机构购买大额银行承兑汇票用以支付供应商货款的情形，不涉及需要进行会计调整的事项。
4	现场督导发现，发行人在申报文件中披露了对外资金拆借金额、个人卡收付款金额、第三方回款金额及现金交易金额等信息。因统计错误等原因，上述信息披露存在多处遗漏情形。	<p>(1) 遗漏披露的拆借金额较小或占用期间较短，且拆借资金均于 2020 年予以偿还，该事项未对 2020 年余额产生影响。</p> <p>(2) 前次 IPO 报告期内公司遗漏披露了个人卡收付款金额，2020 年流入金额少披露 1,230.13 万元，流出金额少披露 1,400.92 万元。该收支款项发生在公司账户和霍庆功 2350 个人卡之间，未涉及对外第三方，且交易期间隔较短，本质上系公司所控制账户之间的互转行为，不涉及公司的经营业务。</p> <p>(3) 前次 IPO 报告期内公司遗漏披露了第三方回款金额，2020 年、2021 年涉及的金额分别为 333.21 万元、161.16 万元。上述遗漏的内容为前次 IPO 报告期内公司供应商以抵账方式为客户代付货款的情形，未涉及资金往来。</p> <p>(4) 前次 IPO 报告期内公司遗漏披露了现金交易金额，少披露的现金收入金额合计 15.76 万元，占前次 IPO 报告期现金交易收入总额的 4.68%；少披露的现金支出金额合计 40.01 万元，占前次 IPO 报告期现金交易支出总额的 4.74%。</p>	本次挂牌申报报告期内，公司不存在对外资金拆借金额、个人卡收付款金额的情形，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十二、财务合法合规性”之“1、第三方回款”充分披露第三方回款金额及现金交易金额等信息，不涉及需要进行会计调整的事项。
5	发行人在不同申报文件中披露的应收票据发生额、应付票据发生额前后不一致，影响现金流量表列报准确性。	前次 IPO 首轮回复中未将当期签发且当期兑付的金额纳入。在前次 IPO 二轮回复中申报文件主动进行了更正。前次 IPO 首轮回复中未充分考虑公司购买票据、合并抵消调整、银行间互转调整，在前次 IPO 二轮回复中申报文件主动进行了更正。	本次挂牌申报报告期内，公司已充分披露应收票据发生额、应付票据发生额，不涉及需要进行会计调整的事项。

综上，公司在前次 IPO 过程中存在的会计基础、财务内控不规范等问题均发生在 2020 年及以前年度且均已规范整改完毕，并在 2021 年建立健全了各项内部控制制度，此后公司内部控制一贯有效执行，会计基础工作规范，财务机构和财务人员配备完整且具备相应的专业胜任能力，使用业财一体化软件，可以确保会计基础规范性和财务信息披露质量。本次申请新三板挂牌的报告期内，公司不存在涉及上述问题的会计调整或整改。目前公司已建立健全内控制度且执行有效，未发生类似合规性问题。

## 六、中介机构核查情况

### （一）核查程序

1、访谈公司相关人员，查阅公司向上交所提交的撤回申请、上交所出具的《关于终止对河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市审核的决定》，了解前次主板 IPO 终止审核的原因；查阅上交所出具的《关于对河北英虎农业机械股份有限公司及相关责任人予以通报批评的决定》等文件，了解公司前次 IPO 被通报批评的主要原因，是否存在可能影响本次挂牌且尚未消除的相关因素。

2、查阅公司前次主板 IPO 申报过程中公开披露的文件，与本次申报挂牌文件进行比对，分析是否存在较大差异。

3、通过搜索引擎进行网络查询，分析公司是否存在重大媒体质疑情况。

4、比较公司前后两次申报的中介机构，了解中介机构变化情况及原因。

5、查阅 2024 年 12 月 17 日上海证券交易所下发的《关于对河北英虎农业机械股份有限公司及相关责任人予以通报批评的决定》文件，核查在前次 IPO 过程中公司存在的会计基础、财务内控不规范等问题的具体情形及形成原因，了解公司财务机构和财务人员配备、业财系统管理和运行情况等，查阅本次报告期内财务报表编制和审计情况，核查公司银行流水及主要关联法人、控股股东、实际控制人及其父母和配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员、部分敏感岗位人员的个人账户银行流水，识别与公司业务相关收支，核查是否存在个人卡、资金拆借等内控不规范事项，查阅公司票据备查簿，核查票据前手与公司是否存在业务关系，公司是否存在购买票据的行为。

### （二）核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

1、公司前次主板 IPO 申报终止审核的主要原因系公司对当前资本市场环境和未来资本运作规划的综合考虑。公司前次 IPO 申报过程存在被上交所给予通报批评的纪律处分，公司对相关违规事项均已整改完毕，本次挂牌报告期内公司不存在相关违规情形，公司不存在可能影响本次挂牌且尚未消除的相关因素。

2、公司本次申报挂牌文件与前次 IPO 申报信息披露文件的差异主要系报告期变化、适用规则变化所致，相关差异的原因具备合理性。

3、公司相关媒体质疑报道主要为摘录引用前次 IPO 申报的招股说明书和问询回复、上交所纪律处分决定书等公开披露文件信息，公司已在前次申报招股说明书、反馈意见回复以及把本次审核问询回复中说明披露，相关媒体报道不属于媒体重大质疑。

4、公司本次申请挂牌更换律师事务所系公司具有合理性。

5、公司于 2020 年底完成整改规范，并在 2021 年建立健全了各项内部控制制度，此后公司内部控制一贯有效执行，会计基础工作规范，财务机构和财务人员配备完整且具备相应的专业胜任能力，使用业财一体化软件，可以确保会计基础规范性和财务信息披露质量。本次挂牌申报报告期内，公司不存在通过相关账户期末余额和当期发生额倒推得出期初余额、以及其他会计基础工作不规范的情形，不涉及需要进行会计调整或整改的事项。

### **（3）关于其他财务问题**

请公司：①说明公司合同负债较高的情况是否与同行业可比公司一致；合同负债是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符；合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节经营业绩的情形；②说明股利分配款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响；③说明公司以票据作为收入结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险；报告期应收票据出票方是否属于与公司签订经济合同的往来客户，报告期内公司是否存在无真实交易背景的票据往来，是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形；④补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

### **【回复】**

一、说明公司合同负债较高的情况是否与同行业可比公司一致；合同负债是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符；合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节经营业绩的情形

（一）说明公司合同负债较高的情况是否与同行业可比公司一致

公司合同负债较高的情况主要系：报告期内，公司采用“订金+先款后货”的销售政策，通常在上年 11 月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，因此各年度末、2025 年 4 月末合同负债余额较高的情况具有合理性。

报告期内，公司合同负债与同行业可比公司的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月/2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
公司	21,513.91	28,186.07	21,206.03
威马农机	2,102.64	2,229.56	1,823.76
一拖股份	18,241.70	55,527.46	50,033.67
新研股份	13,672.19	11,283.47	7,731.84

注：上述同行业可比公司相关信息来自于其年度报告及季度报告。由于各同行业公司未披露 2025 年 1-4 月审计数据，因此此处分析同行业公司 2025 年 1-3 月合同负债与英虎机械 2025 年 1-4 月合同负债情况。

从上表可知，公司合同负债较高的情况与同行业可比公司一致。

（二）合同负债是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符

公司采用买断式经销商模式进行销售，公司通常于年底与合作经销商签订销售合同，该销售合同一般为框架性协议，双方就产品质量、定价原则、运输及交货方式、结算方式、违约责任和预计销售数量等条款进行约定。

公司在年底前出台下一年度的销售政策，根据销售政策规定，经销商结合其对所经销区域的市场需求的预估情况、自身资金实力等因素确定订机台数，向公司下达订单，订单仅明确产品大类和台数（分摘穗剥皮型和茎穗兼收型及三行和四行等四类），并按照规定的预付款标准支付订机款。公司以经销商订机台数及预付款金额作为参考，制定年度生产计划。

经销商采购提货时，确定所需产品的具体型号和发货数量，向公司确认发货需求，销售人员在检查销售合同、订货情况，并确认预收款余额能够覆盖该经销商本次发货金额后，开具销售出库单，经相关人员审核后发货。

因此，公司各期末合同负债主要系经销商根据年底销售政策所支付的订机预付款，均有销售合同作为支撑，与经销商付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符。

### **（三）合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节经营业绩的情形**

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、轮式谷物联合收割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，产品在经销商所在地或指定地交货，经销商验收合格并在销售出库单上签字后确认收入。

公司采用先款后货的结算方式，大部分经销商在 100%支付购机货款后，经销商才可提货。经销商向销售人员确定所需产品的具体型号和发货数量，向公司确认发货需求，销售人员开具销售出库单，交给财务部审核收款情况，审核通过后发货。在需方自提的情况下，交货地点在供方工厂，由需方或其代表在销售出库单上签字确认；在需方要求供方送货的情况下，交货地点在需方公司或需方指定送货地点，且由需方或其代表在销售出库单上签字确认。按行业标准验收，需方如对产品质量存在异议，应在产品交付时向供方提出。产品一经需方在销售出库单上签字确认即视为需方验收合格，且视为供方已经完成产品的交付并转移产品毁损、灭失等风险，需方自行负责产品的保管、销售等事项。

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，合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点一致，不存在利用合同负债调节经营业绩的情形。

二、说明股利分配款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

报告期期初以来，公司历次分红款的支付情况如下：

分红决议及时间	分红总金额（税前）	股东名称	分红实际支付时间	股东分红收到金额	分红流向	最终主要流向
2024年3月20日第一次临时股东大会决议	3,750.00 万元	李侠	2024年4月2日	1,440.00 万元（税后）	转账给配偶 1,440.35 万元	购买房子 230 万元
						购买银行理财、债券基金、通知存款
		李衡	2024年4月2日	1,440.00 万元（税后）	转账给配偶李倩 1,440.00 万元	购买银行理财
		天津铭盛	2024年4月2日	150.00（税前）	李侠 59.10 万元（税后）	购买债券基金
					李衡 59.10 万元（税后）	购买债券基金
					胡建辉 0.45 万元（税后）	偿还信用卡
					刘双辉 0.45 万元（税后）	日常消费
					杨香林 0.45 万元（税后）	日常消费
					刘保印 0.45 万元（税后）	购买银行理财

经核查公司及相关股东的银行流水，同时取得公司相关股东出具的相关说明，报告期内公司相关股东取得分红款后，不存在将相关分红款流入公司客户及其关联方、供应商及其关联方、不存在资金体外循环，不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响的情形。

三、说明公司以票据作为收入结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因；未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险；报告期应收票据出票方是否属于与公司签订经济合同的往来客户，报告期内公司是否存在无真实交易背景的票据往来，是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形

（一）说明公司以票据作为收入结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

报告期内，公司以票据作为收入结算方式的比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
应收票据发生额 (a)	589.18	38,657.30	38,282.79
营业收入 (b)	9,191.55	138,383.52	150,395.72
占营业收入比例 (a/b)	6.41%	27.93%	25.45%

报告期内，公司应收票据发生额占营业收入比例分别为 25.45%、27.93%和 6.41%，2023 年-2024 年公司以票据作为收入结算方式的比例基本保持稳定，2025 年公司以票据作为收入结算方式的比例较 2024 年度下降 21.52%主要系 2025 年 1-4 月尚未进入销售旺季，且经销商期初有足够的预付款来覆盖货款，票据结算较少。

由于各同行业公司公开披露信息中无应收票据发生额，因此统计分析同行业公司应收票据余额占资产总额比重情况。报告期内，同行业公司应收票据及应收账款情况如下表所示：

项目	应收票据余额占总资产的比例		
	2025 年 4 月末/2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末
公司	2.08%	9.15%	10.77%
威马农机	-	-	-
一拖股份	0.20%	0.25%	0.45%
新研股份	1.37%	2.19%	2.18%
项目	应收票据及应收账款合计占总资产的比例		
	2025 年 4 月末/2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末
公司	2.58%	9.35%	11.19%
威马农机	10.81%	10.99%	9.65%
一拖股份	12.17%	2.31%	2.85%
新研股份	12.00%	12.75%	15.98%

注：上述同行业可比公司相关信息来自于其年度报告及季度报告。由于各同行业公司未披露 2025 年 1-4 月审计数据，因此此处分析同行业公司 2025 年 1-3 月应收票据与英虎机械 2025 年 1-4 月应收票据情况。

如上表所示，可比公司亦存在票据结算的情况，其应收票据及应收账款合计余额占总资产比例与公司基本一致，主要系公司为提升资金周转，降低营运风险，主要以预收现款或预收票据方式与经销商结算，具有合理性。

可比公司应收票据余额占总资产的比例整体较低，主要系可比公司主营业务

范围更为广泛，总资产体量大于公司。除销售农业收割机外，一拖股份主营业务还包括各类柴油发动机的销售，新研股份主营业务还包括航空航天飞行器零部件的制造与销售，票据结算比例差异因公司经营业务范围差异导致，具有合理性。

**（二）未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险**

截至本审核问询回复出具日，报告期各期末公司应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末	2024 年末	2023 年末
应收票据余额①	3,612.50	19,637.45	23,058.66
到期兑付金额②	3,612.50	19,637.45	23,058.66
期后兑付比率③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%

注：应收票据期末余额包含应收款项融资

报告期各期末，未到期应收票据分别为 23,058.66 万元、19,637.45 万元和 3,612.50 万元，截至本审核问询回复出具日，公司应收票据期后均已兑付，公司应收票据兑付情况良好，未发生票据到期无法承兑的情况。

**（三）报告期应收票据出票方是否属于与公司签订经济合同的往来客户，报告期内公司是否存在无真实交易背景的票据往来，是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形**

报告期内，公司应收票据的直接前手方均系与公司签订经济合同的往来客户，但由于大部分应收票据前手并非出票方，而是由出票方经多次背书而来，因此应收票据的出票方并不一定与公司存在直接经济往来。

报告期内公司收到的应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月		2024 年度		2023 年度	
	家数	金额	家数	金额	家数	金额
出票方为客户	-	-	5	1,340.00	2	1,824.00
背书人为客户	9	589.18	52	37,317.30	57	36,458.79
合计	9	589.18	57	38,657.30	59	38,282.79

如上表所述，报告期内出票方为客户的家数分别为 2 家、5 家、0 家，应收票据主要由公司客户背书转让给公司，应收票据的出票方大多与公司无直接业务

关系。

报告期各期末，公司应收票据直接前手方（包括背书单位及由客户直接开票给公司的应收票据出票方）分别为 59 家、57 家和 9 家。应收票据的直接前手方与公司客户存在匹配关系。报告期各期末，公司应收票据（含应收款项融资）的对应前手情况及票据金额如下所示：

单位：万元

项目	直接前手方	2025 年 4 月末		2024 年末		2023 年末	
		家数	金额	家数	金额	家数	金额
银行承兑汇票	客户	9	589.18	57	38,657.30	59	38,282.79
合计		9	589.18	57	38,657.30	59	38,282.79

如上表所述，公司收到的应收票据均系银行承兑汇票，直接前手方均为与公司签订经济合同、具有真实交易的往来客户，不存在无真实交易背景的票据往来，不存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

四、补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

（一）补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“  
公司根据自身所处的行业和发展阶段，从性质和金额两方面判断财务信息的重要性。在判断性质的重要性时，公司主要考虑在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断事项金额大小的重要性时，基于对公司业务性质及规模的考虑，公司选择税前利润金额作为重要性水平的依据，以影响税前利润总额 10.00%以上事项为公司重要性水平判断标准。

报告期内，公司结合自身在建工程规模和金额、应付款项情况，确定与财务会计信息相关的重大事项判断标准如下：

项目	重要性标准
账龄超过1年的重要应付款项(应付账款、预收款项、合同负债、其他应付款)	金额大于500万元
重要的在建工程	金额大于500万元

## (二) 明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

报告期内，公司财务报表审计重要性水平及相关考虑如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年	2023年
当期税前利润	20,288.51	20,288.51	23,378.28
比率	10%	10%	10%
财务报表整体的重要性水平	2,028.85	2,028.85	2,337.83
财务报表整体的重要性水平（取整数）	2,029.00	2,029.00	2,338.00
实际执行的重要性水平（财务报表整体的重要性*50%）	1,014.50	1,014.50	1,169.00

注1：由于公司所处行业具有较明显的季节性，2025年1-4月非完整经营周期，故2025年1-4月重要性水平参考2024年当期的税前利润金额作为重要性水平的依据。

注2：结合公司的业务规模、所处行业竞争程度等因素，按照财务报表整体重要性的50%确定实际执行的重要性水平。

”

## 五、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

1、结合公司的销售模式、销售合同条款以及合同负债明细表，分析合同负债余额较高的原因，取得同行业可比公司公开披露信息，分析公司合同负债较高的情况是否与同行业可比公司一致；

2、获取公司报告期末的合同负债明细，分析合同负债余额与具体合同的对应关系；分析合同负债与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例是否相符；核查合同负债结转时点是否与会计政策披露一致，与履约义务的履行时点是否一致，是否存在利用合同负债调节经营业绩的情形；

3、获取公司现金分红相关股东大会决议等决策文件，了解现金分红金额及分配情况；

4、获取并查阅公司银行流水、主要股东及其关联方银行流水，核查分红款

流向及支出使用情况，判断是否流向客户与供应商、是否存在资金体外循环等情形；

5、取得主要股东关于其大额银行流水去向的说明。

6、获取公司报告期各期应收票据台账，了解公司以票据作为收入结算方式的比例及变动趋势，查询同行业可比公司年度报告等公开信息，分析与同行业可比公司是否存在显著差异；

7、获取期后应收票据台账，了解票据获取、背书、贴现、到期兑付等情况，以及期后兑付及收款情况；

8、检查公司票据备查簿中报告期各期应收票据的出票人和背书人信息，并与公司客户名单进行核对，判断应收票据出票方或背书方是否属于与公司签订经济合同的往来客户，复核是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形；

9、查阅并复核公司财务会计信息相关的重大事项判断标准。

## **（二）核查意见**

1、公司合同负债较高的情况与同行业可比公司一致；公司合同负债均能与具体的合同相对应，与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符；合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点具有一致性，不存在利用合同负债调节利润的情形；

2、经核查公司及相关股东的银行流水，同时取得公司相关股东出具的相关说明，报告期内公司相关股东取得分红款后，不存在将相关分红款流入公司客户及其关联方、供应商及其关联方、不存在资金体外循环，不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响的情形；

3、公司以票据作为收入结算方式与同行业可比公司不存在明显差异；未到期应收票据不存在到期无法兑付的风险；报告期应收票据直接前手方均为与公司签订经济合同、具有真实交易的往来客户，报告期内公司不存在无真实交易背景的票据往来，不存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形；

4、已补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确了审计中的

重要性水平及其具体比例或数值。

(4) 请主办券商详细说明内核及质控情况，2-5-3 对内核会议反馈意见的回复中是否为完整的内核落实问题回复意见，是否就公司申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序是否充分、合规，并就内控制度是否健全发表明确意见，同时将质控文件作为本次问询回复的附件上传。

## **【回复】**

### **一、主办券商详细说明内核及质控情况**

2025 年 8 月 25 日，英虎机械新三板推荐挂牌项目组（以下简称“项目组”）向质量控制部提交质量验收申请。质量控制部、风险管理部内核团队（以下简称“内核团队”）于 2025 年 9 月 3 日至 2025 年 9 月 5 日分别派出相关工作人员进行现场检查。质控内核检查人员在项目现场抽取查阅了尽职调查工作底稿，参观公司办公及生产场所，访谈公司高管、相关业务负责人及其他中介机构对接人，结合现场检查中发现的问题以及底稿验收和申报文件审核情况，形成质控内核预审意见反馈至业务部门项目组。项目组在收到预审意见后，出具了质控内核预审意见回复，并根据质控内核审核意见对申报文件以及质控内核预审意见回复进行了修改并补充相关底稿。

质量控制部结合现场检查情况、工作底稿验收情况和项目组关于质控预审意见回复情况出具相关质控文件，对项目组修改后的申请材料审核通过后，同意启动内核会审议程序，并将相关材料提交公司内核团队。内核团队结合现场检查等工作及申请材料，出具了项目内核初审意见，并对项目组的回复进行了审核。内核团队将项目内核申请材料、质量控制部出具的质量控制文件、初审意见及回复、问核文件、现场检查报告等进行审核后，提交内核委员会审核。

德邦证券内核委员会委员按照《挂牌规则》《尽调工作指引》《推荐业务指引》等的要求对英虎机械拟申请股票公开转让并在全股转系统挂牌的申报文件进行了认真审阅，于 2025 年 9 月 29 日召开内核会议。参加此次内核会议的 7 名内核委员，其中来自内部控制部门的委员人数不低于参会委员总人数的 1/3，且至少有 1 名合规管理人员参与投票表决，符合相关规定的要求。上述内核委员不存在担任项目组成员的情形；不存在本人及其配偶直接或间接持有申请挂牌公司

股份的情形；不存在在申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人处任职的情形；不存在其他可能影响公正履行职责的情形。

内核会议采用现场会议方式进行，内核会召开过程中，内核委员分别就关注的事项问询项目组，项目组当场进行了解释说明。内核委员对内核会议的反馈意见及落实问题，在“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”中完整体现。

会后内核委员独立填写内核审核工作底稿并投票表决。内核会议经审核讨论，对推荐英虎机械股票挂牌项目出具如下内核意见：

本次河北英虎农业机械股份有限公司申请在全国中小企业股份转让系统挂牌项目内核委员会出席委员共计 7 名。其中，与会委员 7 票全票通过，本次与会委员表决通过的占比达 2/3 以上。最终表决结果为：通过。

综上所述，申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”为完整的内核会落实意见，德邦证券就英虎机械申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序充分、合规，内控制度健全，项目组已将《关于河北英虎农业机械股份有限公司新三板挂牌项目质控重点关注问题的回复》作为本次问询回复的附件上传。

**二、2-5-3 对内核会议反馈意见的回复中是否为完整的内核落实问题回复意见，是否就公司申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序是否充分、合规，并就内控制度是否健全发表明确意见**

#### **（一）核查程序**

- 1、查阅质控内核等相关文件，确认符合相关要求；
- 2、查阅质控验收流程及内核流程，确认其符合要求。

#### **（二）核查意见**

经核查，主办券商认为：申报文件“2-5-3 对内核会议反馈意见的回复”为完整的内核会反馈问题的回复，德邦证券就英虎机械申请挂牌完整履行内核程序，相关内核程序充分、合规，内控制度健全，项目组已将《关于河北英虎农业机械股份有限公司新三板挂牌项目质控重点关注问题的回复》作为本次问询回复的附件上传。

#### 问题 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《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明。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《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定后认为，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 4 月 30 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。

（本页无正文，为河北英虎农业机械股份有限公司《关于河北英虎农业机械股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：



李 侠


河北英虎农业机械股份有限公司



2025年 月 27 日


（本页无正文，为德邦证券股份有限公司《关于河北英虎农业机械股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人：

  
马 辉

项目组成员：

  
陶劲松

  
吕宵楠

  
杨锦锋

  
丁皓明

