

## 吉峰三农科技服务股份有限公司

### 关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

吉峰三农科技服务股份有限公司（下称“公司”）于 2023 年 5 月 15 日收到深圳证券交易所下发的《关于对吉峰三农科技服务股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 146 号），接到问询函后，公司及时组织相关人员对问询函提出的有关问题进行了认真的核查及落实，现将有关情况回复说明如下：

1. 报告期内，公司主要有农机连锁销售服务板块和高端特色农机研发制造板块，销售模式分为直营店模式和经销商模式。公司 2022 年直营店和代理经销店分别为 121 家、1,764 家，占比分别为 6.42%、93.58%；直营单店平均销售收入 2,256.43 万元，直营单店平均净利润 49.51 万元。公司未说明经销商单店情况。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 1,109.47 万元，较上年同期降低 27.63%；实现经营活动产生的现金流量净额 12,123.31 万元，较上年同期增长 46.43%。公司经营活动产生的现金流量净额与归属于上市公司股东的净利润差异较大。

（1）请你公司按业务板块、销售额、销售数量、客户性质分层说明直营店模式和经销商模式销售情况，并说明公司对直营店和经销商的具体管理措施。

回复：

#### 1) 业务板块及销售模式

公司按业务范围划分主要有两大业务板块，包括：农机连锁销售服务板块、高端特色农机研发制造板块。

### ① 农机连锁销售服务板块

农机连锁销售服务板块的主营业务主要有两种销售模式：直营连锁销售模式和代理销售模式。

直营销销售模式：公司以地级市为区域中心，依据单店投资规模大小、经营种类范围、培训服务功能等经营要素的定位不同，开设直营卖场店和直营专业店两种直营连锁销售店。直营连锁销售店均由公司总部全资或控股开设，在总部直接领导下统一经营。各区域连锁直营连锁销售店通过代理国内外各种耕、种、收、储、管、后加工等各品类、多品牌的农业机械直接销售给终端用户，并为用户提供维修、安装、调试、操作与技术培训以及售后保障等综合服务，以及为终端用户提供全程机械化整体解决方案并配置各类农机。

代理销售模式：为了充分发挥中心门店的管理能力，使供应链深入到县城和乡镇，发行人在具有一定农机需求的县城或乡镇，选择当地有一定影响力的经销商作为合作对象。经销商与公司不具有控制或投资关系，属于业务合作关系。各区域连锁直营店销售给经销商，再由经销商销售给终端用户，由区域连锁直营店指导培训经销商，由经销商为终端用户提供维修、安装、调试、操作与技术培训以及售后保障等综合服务。

### ② 高端特色农机研发制造板块

高端特色农机研发制造板块主要是指公司控股子公司吉林康达，吉林康达销售模式主要为经销商销售，在销售过程中以吉林康达自主推广为主，通过经销商实现销售。吉林康达组织销售及推广人员，与各省、市、县级农机推广站进行对接，向农机推广站推广及宣传产品质量、用途、可靠性、适用性；同时，与各农机推广部门沟通并建立起良好的合作关系，帮助吉林康达开展产品推广活动。在推广基础上，吉林康达根据各地实际情况，选择有实力、有能力的经销商，由经销商实现农机产品销售，并开展开拓市场、报销补贴、售后服务等工作。

此外，吉林康达建立了完善的售后服务体系，在春播时间段调配生产、销售、售后相关人员去一线服务，春检主要为提供操作指导、产品使用调试，侧重于保证新机器合理、正常使用为主；春播结束后，吉林康达组织对出售机器进行检修，

保证使用者第二年可以正常使用，主要包括针对终端用户进行用后调试、防锈处理、更换易损件（三包期内）、征求意见及建议等，原则上实现对最新一季销售整机 100%覆盖。售后服务过程中，吉林康达收集整理购机者使用意见或建议，持续完善播种机器设计，提高部件装配和整机装配的工艺质量，形成产销之间相互促进提高。

## 2) 按业务板块、销售额、销售数量、客户性质分层说明

农机连锁销售服务板块：

单位：台/万元

| 项目               | 销售数量   | 销售额        | 客户性质    | 备注        |
|------------------|--------|------------|---------|-----------|
| 主营业务             | 53,954 | 241,796.22 |         |           |
| 直营模式             | 45,525 | 195,877.33 | 终端用户    |           |
| 农户               | 31,518 | 156,260.99 | 农户      |           |
| 农业公司             | 2,707  | 22,952.93  | 农业公司    |           |
| 农业合作社            | 9,466  | 11,675.57  | 农业合作社   |           |
| 项目业务             | 1,834  | 4,987.84   | 行政事业单位等 |           |
| 经销商模式            | 8,429  | 45,918.89  | 经销商     |           |
| 销售 50 万以内        | 2,604  | 8,859.50   | 经销商     |           |
| 销售 50 万至 100 万   | 1,060  | 4,288.21   | 经销商     |           |
| 销售 100 万至 300 万  | 1,949  | 9,897.48   | 经销商     |           |
| 销售 300 万至 1000 万 | 1,575  | 11,527.50  | 经销商     |           |
| 销售 1000 万以上      | 1,241  | 11,346.20  | 经销商     |           |
| 其他业务收入           |        | 1,294.58   |         | 主要为维修服务收入 |
| 合计               | 53,954 | 243,090.80 |         |           |

高端特色农机研发制造板块：

单位：台/万元

| 项目               | 销售数量  | 销售额       | 客户性质 | 备注 |
|------------------|-------|-----------|------|----|
| 主营业务             | 7,062 | 28,921.53 |      |    |
| 直营模式             |       |           |      |    |
| 经销商模式            | 7,062 | 28,921.53 | 经销商  |    |
| 销售 50 万以内        | 164   | 774.92    | 经销商  |    |
| 销售 50 万至 100 万   | 236   | 1,139.84  | 经销商  |    |
| 销售 100 万至 300 万  | 1,262 | 5,325.11  | 经销商  |    |
| 销售 300 万至 1000 万 | 2,810 | 11,388.06 | 经销商  |    |
| 销售 1000 万以上      | 2,590 | 10,293.60 | 经销商  |    |

|        |       |           |  |           |
|--------|-------|-----------|--|-----------|
| 其他业务收入 |       | 53.90     |  | 主要为维修服务收入 |
| 合计     | 7,062 | 28,975.43 |  |           |

### 3) 公司对直营店、经销商的管理措施

#### ①公司对直营店的具体管理措施

公司制定了《控股子公司管理办法》、并对直营店进行具体管理。公司依据对控股子公司资产控制和上市公司规范运作要求,通过向控股子公司委派执行董事、董事(长)、监事(会主席)、财务经理、经营管理人员和实施日常持续动态监管等途径行使股东权利,并负有对控股子公司指导、监督和相关服务的义务。公司支持控股子公司依法自主经营,除履行控股股东权利和职责外,不干预控股子公司的日常生产经营活动。

公司除了遵照《公司法》、《证券法》及上市公司相关法律法规与规范性文件要求外,还对控股子公司主要从人力资源、财务、经营决策、信息管理、检查与考核、激励约束制度的执行,以及包括对外投资、关联交易、对外担保等重大事项的审核与报备等方面进行统筹管理。

#### ②公司对经销商的具体管理措施

公司制定了《经销商管理办法》、并对经销商进行具体管理。

公司通过市场调研、筛选符合条件的经销商,并与其进行合作。在合作过程中,如出现经销商不再符合条件的情形,公司将解除与该经销商的合作关系。

##### A、培训服务

对经销商进行系统培训,督促经销商提高经营管理与售后服务等综合能力。

##### B、定期拜访

对经销商进行拜访,跟踪及协助各项业务的开展,进行深度访谈。在与经销商的沟通和拜访过程中,收集信息与意见,了解经销商的运营及市场开发情况,并协助经销商做好销售分析。

专人对口负责经销商日常管理,与经销商及其相关人员进行电话沟通,了解经销商对公司的意见,并对意见进行整改落实。

### C、日常工作

a、据公司的产品代理目录，合理规划各类产品销售数量及利益分配，搭配多个产品组合，以供经销商选择，确保相同类型经销商利益公平。

b、准确、及时地向经销商传达销售政策、营销策划、推广演示活动及产品信息等，做好政策及方案的解释工作，指导经销商做好备货计划，确保经销商准确理解，积极配合。

c、督促经销商严格履行与公司签订的各项合同。合理分解年度销售任务，确保按预定的进度完成。对未完成任务的经销商提出调整方案，确保市场的持续稳定发展。

d、及时对合同执行过程中的异常情况提出处理方案。

e、对经销商合作过程中的合同执行情况及营运状况进行定期评价。

f、按统一要求督促经销商设置门头广告等。

g、指导经销商及时、准确提供购置产品补贴基础资料。

### D、档案管理

指定专人建立、管理经销商档案。经销商档案资料须列明档案明细，字迹清晰、完整，及时更新。经销商档案主要包括以下内容：各类合同、协议及经销商证照复印件、收货印鉴、发票、各类送货单、对账资料等。

### E、定期召开经销商大会

每年至少应召开一次全体经销商大会，对网络发展情况进行总结，并对优秀经销商进行表彰。

**（2）说明经营活动产生的现金流量净额与归属于上市公司股东的净利润差异较大的原因。**

**回复：**

2022年及2021年归属于上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额及其变化如下表：

单位：万元

| 项目            | 2022 年度   | 2021 年度  | 变动金额     | 变动比例    |
|---------------|-----------|----------|----------|---------|
| 归属于上市公司股东的净利润 | 1,109.47  | 1,533.16 | -423.69  | -27.63% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 12,123.31 | 8,279.44 | 3,843.87 | 46.43%  |

2022 年，公司处置子公司投资收益为 6.35 万元，远低于 2021 年处置子公司的投资收益 1,014.09 万元：

单位：万元

| 项目              | 2022 年度 | 2021 年度  | 变动金额      | 变动比例    |
|-----------------|---------|----------|-----------|---------|
| 处置子公司投资收益       | 6.35    | 1,014.09 | -1,007.74 | -99.37% |
| 影响归属于上市公司股东的净利润 | 6.35    | 1,014.07 | -1,007.72 | -99.37% |

说明：2021 年处置子公司成都铁马工程机械有限公司产生投资收益 1,014.04 万元。

扣除处置子公司对归属于上市公司股东的净利润的影响，2022 年及 2021 年归属于上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额的变化如下表：

单位：万元

| 项目            | 2022 年度   | 2021 年度  | 变动金额     | 变动比例    |
|---------------|-----------|----------|----------|---------|
| 归属于上市公司股东的净利润 | 1,103.12  | 519.09   | 584.03   | 112.51% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 12,123.31 | 8,279.44 | 3,843.87 | 46.43%  |

从上表可以看出，扣除处置子公司对归属于上市公司股东的净利润的影响后，归属于上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额的变化是同向的。

公司归属于上市公司股东的净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大，主要原因如下：

#### 现金流量表补充资料

单位：万元

| 项目                              | 本年金额     |
|---------------------------------|----------|
| 1. 将净利润调节为经营活动现金流量：             | —        |
| 净利润                             | 5,940.87 |
| 加：资产减值准备                        | 325.78   |
| 信用减值损失                          | 2,827.22 |
| 固定资产折旧、使用权资产折旧                  | 2,025.85 |
| 无形资产摊销                          | 126.34   |
| 长期待摊费用摊销                        | 249.88   |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列） | -4.71    |
| 固定资产报废损失（收益以“-”填列）              | 42.49    |
| 公允价值变动损失（收益以“-”填列）              |          |
| 财务费用（收益以“-”填列）                  | 4,397.41 |

| 项目                   | 本年金额       |
|----------------------|------------|
| 投资损失（收益以“-”填列）       | -4.92      |
| 递延所得税资产的减少（增加以“-”填列） | 43.41      |
| 递延所得税负债的增加（减少以“-”填列） |            |
| 存货的减少（增加以“-”填列）      | 4,673.81   |
| 经营性应收项目的减少（增加以“-”填列） | -11,752.73 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“-”填列） | 2,818.78   |
| 其他                   | 413.82     |
| 经营活动产生的现金流量净额        | 12,123.31  |

公司计提了信用减值损失 2,827.22 万元、资产减值损失 325.78 万元、长期资产折旧和摊销 2,402.07 万元，减少了归属于上市公司股东的净利润，不影响经营活动产生的现金流量净额。

公司因筹资发生利息费用 4,397.41 万元，减少了归属于上市公司股东的净利润，该现金流量属于筹资活动，不影响经营活动产生的现金流量净额。

2022 年 12 月 31 日，公司合并范围内有 120 家子公司，其中全资子公司 40 家，控股子公司 80 家。归属于上市公司股东的净利润是按持股比例对各子公司享有的净利润计算得出。

请说明年审会计师核查收入真实性的审计程序以及核查是否充分。

会计师意见：

我们执行了以下收入真实性的审计程序：

- （1）了解和测试公司销售循环的内部控制；
- （2）评估本期收入政策是否符合企业会计准则的规定；
- （3）执行分析性程序：结合被审计单位业务淡旺季特点分析收入成本波动趋势的合理性；检查毛利率变动的合理性；
- （4）收入真实性的细节测试：根据具体情况，分别与出库单、合同、发票、售后信息、机器收条核对等；
- （5）检查销售收款情况并与银行流水核对；

- (5) 检查当期销售收款以及期后销售回款情况并与银行流水核对;
- (6) 将主要产品销售情况与各省农机购置补贴公开信息核对;
- (7) 结合应收账款的审计, 向重要客户函证交易金额;
- (8) 收入截止性测试。

通过执行以上审计程序, 我们对收入真实性的核查是充分的。

2. 公司 2022 年实现营业收入 270, 771. 64 万元, 较上年同期增长 13. 48%, 其中生产销售占比为 10. 70%, 流通销售占比为 89. 30%。请说明生产和销售流通销售的具体差异, 流通销售是否实质为贸易业务, 并结合产品单价情况说明生产和销售和流通销售收入变动原因。

回复:

#### (1) 生产销售

生产销售指公司的高端特色农机研发制造板块业务, 主要研发生产销售免耕指夹式精量施肥播种机、免耕气吸、气吹式精量施肥播种机、多功能精密播种机、深松整地机等产品。核心产品为玉米免耕播种机。免耕播种机械对农田实行免耕和秸秆留茬覆盖还田, 能够有效控制土壤风蚀水蚀和沙尘污染、提高土壤肥力和抗旱节水能力, 进而节能降耗、节本增效, 符合我国推广保护性耕作的政策导向。

吉林康达系国内较早进入玉米免耕播种机械市场的企业之一, 凭借市场区位和技术研发及产品优势, 在我国玉米免耕播种机械细分市场中具有较高地位, 尤其是在东北地区处于领先地位。

#### (2) 流通销售

流通销售指公司的农机连锁销售服务板块业务, 主要通过代理国内外各种耕、种、收、储、管、后加工等多品类、多品牌的农业机械, 并对终端用户或经销商销售。流通销售的采购及销售模式具体如下:

I、公司从农机制造企业获得经销代理权并进行采购, 在经销代理授权区域内销售, 农机制造企业为公司的供应商。公司作为国内最早采用连锁经营模式的

农机流通企业，已与国内外领先农机制造商建立了长期合作关系，取得近两百个农机品牌制造商的经销授权，包括久保田、东方红、雷沃等国内外知名品牌。公司直接向上游农机制造商支付结算采购款。

II、农机连锁销售服务板块的主营业务主要有两种销售模式：直营连锁销售模式和代理销售模式，详见本问询函回复第一问相关回复。公司直接向下游客户收取农机销售款。

综上，公司流通销售业务通过向国内外知名农机制造商采购农机，同时向下游客户销售，属于贸易业务。

## （2）2021、2022 年生产销售的销售情况

单位：万元

| 项目   | 2022 年      |           |        | 2021 年      |           |        | 收入增减   |           | 销量增减 |           | 产品平均单价变动 |           |
|------|-------------|-----------|--------|-------------|-----------|--------|--------|-----------|------|-----------|----------|-----------|
|      | 销售数量<br>(台) | 产品销售收入    | 产品平均单价 | 销售数量<br>(台) | 产品销售收入    | 产品平均单价 | 金额     | 比例<br>(%) | 数量   | 比例<br>(%) | 金额       | 比例<br>(%) |
| 主营业务 | 7062        | 28,921.53 | 4.1    | 6885        | 28,622.20 | 4.16   | 299.33 | 1.05      | 177  | 2.57      | -0.06    | 1.49      |
| 其他业务 |             | 53.9      |        |             | 195.8     |        | -141.9 | -72.47    |      |           |          |           |
| 合计   | 7062        | 28,975.43 |        | 6885        | 28,818.00 |        | 157.43 | 0.55      | 177  | 2.57      |          |           |

生产销售 2022 年的销量较 2021 年增加 177 台，增长 2.57%；产品平均单价较 2021 年下降 0.06 万元，下降 1.49%。生产销售 2022 年的销售收入较 2021 年增长 0.55%，保持稳定。

## （3）2021、2022 年流通销售的销售情况

单位：万元

| 项目   | 2022 年      |            |        | 2021 年      |            |        | 收入增减      |           | 销量增减 |           | 产品平均单价变动 |           |
|------|-------------|------------|--------|-------------|------------|--------|-----------|-----------|------|-----------|----------|-----------|
|      | 销售数量<br>(台) | 产品销售收入     | 产品平均单价 | 销售数量<br>(台) | 产品销售收入     | 产品平均单价 | 金额        | 比例<br>(%) | 数量   | 比例<br>(%) | 金额       | 比例<br>(%) |
| 主营业务 | 53954       | 240,501.63 | 4.46   | 47936       | 27,969.24  | 4.34   | 32,532.39 | 15.64     | 6018 | 12.55     | 0.12     | 2.74      |
| 其他业务 |             | 1,294.58   |        |             | 1,819.13   |        | -524.55   | -28.84    |      |           |          |           |
| 合计   | 53954       | 241,796.22 |        | 47936       | 209,788.37 |        | 32,007.84 | 15.26     | 6018 | 12.55     |          |           |

流通销售 2022 年销售数量较 2021 年增加 6018 台，增长 12.55%；2022 年产品平均单价增加 0.12 万元，增长 2.74%；流通销售 2022 年产品销售收入较 2021

年增加 32,007.84 万元，增长 15.26%。流通销售 2022 年产品销售收入较 2021 年增长，主要系销量增加所致。

3. 报告期内，公司农业机械分产品毛利率为 15.41%，比上期下降 7.45%；按地区划分，东北地区毛利率为 21.39%，高于西北地区的 11.41%和西南地区的 11.94%；东北地区毛利率 2022 年下降而西北地区和西南地区毛利率上升。请结合产品类型、不同区域历史毛利率情况、成本项目变动等说明农业机械产品毛利率下降、不同区域差异较大以及变动方向不一致的原因及合理性。

回复：

公司 2022 年、2021 年农业机械毛利率情况如下表：

单位：万元

| 项目   | 2022 年     | 2021 年     | 毛利率变动  | 毛利率变动比例 |
|------|------------|------------|--------|---------|
| 营业收入 | 265,131.54 | 228,925.82 |        |         |
| 生产销售 | 28,975.43  | 28,818.00  |        |         |
| 流通销售 | 236,156.11 | 200,107.82 |        |         |
| 营业成本 | 224,284.53 | 190,817.78 |        |         |
| 生产销售 | 15,325.86  | 13,932.71  |        |         |
| 流通销售 | 208,958.67 | 176,885.07 |        |         |
| 毛利率  | 15.41%     | 16.65%     | -1.24% | -7.45%  |
| 生产销售 | 47.11%     | 51.65%     | -4.55% | -8.80%  |
| 流通销售 | 11.52%     | 11.61%     | -0.09% | -0.76%  |

农业机械流通销售业务板块 2022 年毛利率为 11.52%，2021 年毛利率为 11.61%，下降 0.09%，降幅 0.76%，变化较小。

农业机械 2022 年毛利率较 2021 年下降 7.45%，主要是农业机械生产销售板块毛利率下降引起。农业机械生产销售板块 2022 年毛利率较 2021 年下降 4.55%，降幅 8.80%，具体情况如下：

吉林康达 2020 年-2022 年毛利率对比表

单位：万元

| 项目     | 2022 年度   | 2021 年度   | 2020 年度   |
|--------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入   | 28,975.43 | 28,818.00 | 27,528.83 |
| 主营业务收入 | 28,921.53 | 28,622.20 | 27,211.45 |

|         |           |           |           |
|---------|-----------|-----------|-----------|
| 销售台量    | 7,062     | 6,885     | 6,597     |
| 平均销售单价  | 4.10      | 4.16      | 4.12      |
| 其他业务收入  | 53.90     | 195.80    | 317.38    |
| 其中：利息收入 | 2.49      | 184.62    | 290.74    |
| 配件等收入   | 51.41     | 11.18     | 26.64     |
| 营业成本    | 15,325.86 | 13,932.71 | 13,326.83 |
| 主营业务成本  | 15,308.54 | 13,926.52 | 13,315.90 |
| 其中：直接材料 | 12,246.88 | 11,097.17 | 10,752.79 |
| 单台材料成本  | 1.73      | 1.61      | 1.63      |
| 直接人工    | 1,455.86  | 1,140.66  | 1,000.90  |
| 单台人工成本  | 0.21      | 0.17      | 0.15      |
| 制造费用    | 1,375.86  | 1,455.61  | 1,295.82  |
| 运杂费     | 229.94    | 233.08    | 266.39    |
| 其他业务成本  | 17.32     | 6.18      | 10.93     |
| 平均单位成本  | 2.17      | 2.02      | 2.02      |
| 主营业务毛利率 | 47.07%    | 51.34%    | 51.07%    |

2022年平均销售单价为4.10万元，较2021年减少0.06万元，下降1.44%，主要原因为：（1）2022年，新推出两行、四行免耕指夹式精量施肥播种机轻量款，其产品单价低于常规款；（2）2022年平均销售单价高于4万元的销售数量和销售金额占比为7.56%、13.93%，分别低于2021年的销售数量和销售金额占比8.98%、16.44%。

2021年的主营业务毛利率与2020年变化不大，2022年主营业务毛利率较2021年下降4.27%。主要原因系2022年生产所需的玉米排种器、轴承、地轮连接板、施肥圆盘、波纹刀等原材料采购成本上涨，单位生产成本增加，2022年为了促进销售，增加了对客户赠送配件礼包，如施肥圆盘、播种圆盘装配等，增加了成本；2022年生产车间人员增加，另外用工成本增加，增加了成本。

2016年-2022年农机流通板块的毛利率对比表

单位：万元

| 项目   | 2022年      | 2021年      | 2020年      | 2019年      | 2018年      | 2017年      | 2016年      |
|------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 营业收入 | 236,156.11 | 200,107.82 | 210,252.88 | 190,302.09 | 226,062.82 | 255,203.21 | 295,233.08 |
| 营业成本 | 208,958.67 | 176,885.07 | 187,522.84 | 164,446.72 | 190,914.55 | 214,918.02 | 249,272.05 |
| 毛利   | 27,197.44  | 23,222.75  | 22,730.03  | 25,855.37  | 35,148.28  | 40,285.19  | 45,961.03  |
| 毛利率  | 11.52%     | 11.61%     | 10.81%     | 13.59%     | 15.55%     | 15.79%     | 15.57%     |

|                  |            |            |            |            |            |            |            |
|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 销售费用中的运杂费        |            |            |            | 5,453.12   | 7,543.42   | 9,830.96   | 8,766.18   |
| 将运杂费计入营业成本后的营业成本 | 208,958.67 | 176,885.07 | 187,522.84 | 169,899.84 | 198,457.97 | 224,748.99 | 258,038.23 |
| 将运杂费计入营业成本后的毛利   | 27,197.44  | 23,222.75  | 22,730.03  | 20,402.25  | 27,604.85  | 30,454.23  | 37,194.85  |
| 将运杂费计入营业成本后的毛利率  | 11.52%     | 11.61%     | 10.81%     | 10.72%     | 12.21%     | 11.93%     | 12.60%     |

2022 年与 2021 年毛利率基本持平。2020 年毛利率较 2019 年下降，主要原因是公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财会〔2017〕22 号收入准则，将运杂费等与收入相关的履约义务记入营业成本；在执行新收入准则前的 2016 年至 2018 年，农机流通板块毛利率在 15.50%左右。将运杂费计入营业成本后，2016 年至 2022 年的毛利率在 12%左右，比较平稳。

2019 年的毛利率偏低，主要原因是：（1）下属子公司吉福瑞农业机械成都有限公司毛利率由 2018 年的 7.23%下降为 4.55%，主要原因是 2019 年销售的采棉机产品单位价值高，单位毛利率低，拉低了该公司毛利率。（2）下属子公司浙江吉峰聚力农业机械有限公司毛利率由 2018 年的 12.15%下降为 9.99%，主要原因是久保田产品采购成本增加，另外处置个别存货降价销售导致毛利率下降。（3）辽宁汇丰农机城有限公司毛利率由 2018 年的 15.54%下降为 14.48%，主要原因是久保田产品采购成本增加。（4）下属子公司吉林省吉峰金桥农机有限公司毛利率由 2018 年的 12.36%下降为 11.23%，主要原因是约翰迪尔拖拉机采购成本增加。2020 年的毛利率较 2019 年保持稳定。

东北地区 2022 年毛利率为 21.39%，高于西北地区的 11.41%和西南地区的 11.94%，主要原因是西北地区、西南地区均为流通销售业务，东北地区包含生产销售业务板块，该业务板块毛利率较高。

剔除生产销售业务板块后，东北、西北、西南地区流通销售的毛利率如下表：

单位：万元

| 区域 | 2022 年 |      |    |     | 2021 年 |      |    |     | 毛利率变动 |
|----|--------|------|----|-----|--------|------|----|-----|-------|
|    | 营业收入   | 营业成本 | 毛利 | 毛利率 | 营业收入   | 营业成本 | 毛利 | 毛利率 |       |

|      |            |           |           |        |           |           |          |        |        |
|------|------------|-----------|-----------|--------|-----------|-----------|----------|--------|--------|
| 东北地区 | 61,079.77  | 55,466.03 | 5,613.74  | 9.19%  | 72,607.47 | 65,872.41 | 6,735.06 | 9.28%  | -0.09% |
| 西南地区 | 68,223.41  | 60,438.43 | 7,784.99  | 11.41% | 77,999.51 | 71,762.00 | 6,237.51 | 8.00%  | 3.41%  |
| 西北地区 | 104,286.36 | 91,830.65 | 12,455.70 | 11.94% | 73,913.59 | 64,227.88 | 9,685.71 | 13.10% | -1.16% |

东北地区 2022 年流通销售业务的毛利率为 9.19%，较 2021 年下降 0.09 个百分点，与 2021 年基本持平。

西南地区 2022 年毛利率增加，主要原因是 2022 年招投标项目等业务有所增加，该业务毛利率较零售或批发略高。

西北地区 2022 年毛利率下降，主要原因是降价销售国三拖拉机和雷沃产品采购成本增加，导致毛利下降。

综上所述，因市场变化等因素影响，公司 2022 年农业机械产品毛利率变化是合理的。

4. 报告期末，公司资产负债率为 75.86%，流动负债占总负债的比例为 98.42%；有息负债中，短期借款期末余额为 21,814.29 万元，其他应付款中借入资金期末余额为 48,322.73 万元，主要为关联方向公司的借款，上述两项有息负债占总负债的比例为 56.87%；公司货币资金期末余额为 32,980.69 万元，其中受限货币资金金额为 10,886.56 万元。

(1) 请你公司结合负债约定归还期限、货币资金受限、未来资金使用计划说明是否存在偿债风险。

回复：

截止 2022 年 12 月 31 日，公司短期借款情况如下表：

短期借款明细表

单位：万元

| 贷款银行          | 贷款金额     | 约定归还期限     |
|---------------|----------|------------|
| 农行成都西区支行      | 1,500.00 | 2023 年 5 月 |
|               | 3,000.00 | 2023 年 6 月 |
|               | 5,700.00 | 2023 年 6 月 |
| 四川天府银行东成都郫都支行 | 2,500.00 | 2023 年 9 月 |

| 贷款银行          | 贷款金额      | 约定归还期限   |
|---------------|-----------|----------|
|               | 1,000.00  | 2023年6月  |
| 中国银行成都青羊支行营业部 | 10.00     | 2023年5月  |
|               | 990.00    | 2023年6月  |
|               | 10.00     | 2023年2月  |
|               | 990.00    | 2023年3月  |
|               | 10.00     | 2023年2月  |
|               | 990.00    | 2023年3月  |
|               | 200.00    | 2023年6月  |
|               | 200.00    | 2023年6月  |
| 中国工商银行安顺南华支行  | 10.00     | 2023年4月  |
|               | 50.00     | 2023年4月  |
|               | 40.00     | 2023年4月  |
| 兰州银行酒泉西城支行    | 800.00    | 2023年7月  |
|               | 200.00    | 2023年8月  |
| 中国建设银行酒泉分行    | 500.00    | 2023年7月  |
|               | 423.50    | 2023年12月 |
|               | 76.50     | 2023年7月  |
| 中国银行酒泉分行      | 614.29    | 2023年2月  |
|               | 400.00    | 2023年8月  |
| 工商银行酒泉鼓楼支行    | 300.00    | 2023年11月 |
|               | 500.00    | 2023年12月 |
|               | 200.00    | 2023年12月 |
| 宁夏银行北京路支行     | 600.00    | 2023年1月  |
| 合计            | 21,814.29 |          |

截止2022年12月31日，公司短期借款余额21,814.29万元，其中2023年1月需归还600万元，2023年2月需归还634.29万元，2023年3月需归还1,980.00万元，2023年4月需归还100.00万元，2023年5月需归还1,510.00万元，2023年6月需归还11,090.00万元，2023年7月需归还1,376.50万元，2023年8月需归还600.00万元，2023年9月需归还2,500.00万元，2023年11月需归还300.00万元，2023年12月需归还1,123.50万元，不存在需要集中归还的情况。

截止2022年12月31日，公司其他应付款中借入资金情况如下表：

借入资金明细表

单位：万元

| 出借人 | 2022年12月31日余额 | 约定归还期限 |
|-----|---------------|--------|
|-----|---------------|--------|

|              |                  |                  |
|--------------|------------------|------------------|
| 刘毅等 28 人     | 506.04           | 2023 年 12 月 31 日 |
| 刘风军等 2 人     | 614.08           | 2023 年 12 月 31 日 |
| 刘风军          | 69.20            | 2023 年 12 月 31 日 |
| 陈文生等 2 人     | 110.00           | 2023 年 12 月 31 日 |
| 刘风军等 11 人    | 348.61           | 2023 年 12 月 31 日 |
| 汪辉武          | 5,186.89         | 2023 年 6 月 30 日  |
| 四川特驱教育管理有限公司 | 40,823.47        | 2023 年 6 月 30 日  |
| 郭重刊等 2 人     | 160.66           | 2023 年 12 月 31 日 |
| 王占泰等 12 人    | 299.00           | 2023 年 12 月 31 日 |
| 刘风军等 4 人     | 204.78           | 2023 年 12 月 31 日 |
| <b>合计</b>    | <b>48,322.73</b> |                  |

截止 2023 年 5 月 15 日，上述短期借款及其他应付款中的借入资金已按期归还 15,291.00 万元，未出现逾期情况，其中 2023 年 6 月到期的短期借款已于 2023 年 5 月提前归还 5,000.00 万元。

截止 2022 年 12 月 31 日，公司流动资产及流动负债如下表：

流动资产及流动负债明细表

单位：万元

| 项目            | 2022 年 12 月 31 日  | 项目            | 2022 年 12 月 31 日  |
|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
| 货币资金          | 32,980.69         | 短期借款          | 21,814.29         |
| 应收账款          | 38,946.92         | 应付票据          | 21,012.11         |
| 预付款项          | 14,557.31         | 应付账款          | 12,512.86         |
| 其他应收款         | 3,748.72          | 合同负债          | 7,022.65          |
| 存货            | 42,338.72         | 应付职工薪酬        | 2,935.54          |
| 其他流动资产        | 895.27            | 应交税费          | 2,431.00          |
|               |                   | 其他应付款         | 52,688.39         |
|               |                   | 一年内到期的非流动负债   | 875.34            |
|               |                   | 其他流动负债        | 82.91             |
| <b>流动资产合计</b> | <b>133,467.63</b> | <b>流动负债合计</b> | <b>121,375.08</b> |

2022 年 12 月 31 日，公司流动比率为 1.10。

其他应付款中的借入资金，公司对汪辉武、四川特驱教育管理有限公司的借款余额 46,010.36 万元，其中本金 40,370.00 万元，利息 5,640.36 万元。截止 2023 年 5 月 15 日已归还本金 3,650.00 万元，余 36,720.00 万元本金未归还。

公司计划以定向增发资金归还汪辉武、四川特驱教育管理有限公司的借款本金 36,720.00 万元及银行借款约 4,000.00 万元。

归还上述有息债务后，公司流动资产远大于流动负债。

公司受限货币资金金额为 10,886.56 万元，其中银行承兑汇票保证金 10,886.13 万元，共管账户的银行存款 0.02 万元，POS 机保证金 0.10 万元，冻结的银行存款 0.31 万元。公司应付票据余额 21,012.11 万元，已存入银行承兑汇票保证金 10,886.13 万元。公司除银行承兑汇票保证金外的受限货币资金仅为 0.43 万元。

综上所述，结合负债约定归还期限、货币资金情况和资金使用计划，公司不存在偿债风险。

(2) 说明其他应付款中借入资金的利率水平、借款条件是否明显高于市场水平。

回复：

截止 2022 年 12 月 31 日，公司其他应付款中借入资金如下表：

借入资金明细表

单位：万元

| 出借人          | 2022 年 12 月 31 日余额 | 年利率    | 借款条件 |
|--------------|--------------------|--------|------|
| 刘毅等 28 人     | 506.04             | 0.00%  | 信用借款 |
| 刘风军等 2 人     | 614.08             | 3.60%  | 信用借款 |
| 刘风军          | 69.20              | 4.80%  | 信用借款 |
| 陈文生等 2 人     | 110.00             | 6.00%  | 信用借款 |
| 刘风军等 11 人    | 348.61             | 7.20%  | 信用借款 |
| 汪辉武          | 5,186.89           | 8.00%  | 信用借款 |
| 四川特驱教育管理有限公司 | 40,823.47          | 8.00%  | 信用借款 |
| 郭重刊等 2 人     | 160.66             | 8.00%  | 信用借款 |
| 王占泰等 12 人    | 299.00             | 10.00% | 信用借款 |
| 刘风军等 4 人     | 204.78             | 12.00% | 信用借款 |
| 合计           | 48,322.73          |        |      |

2022 年 12 月 31 日，根据中国人民银行贷款市场报价利率，1 年期 LPR 为 3.65%。根据新规，非金融机构贷款年化利率最高不得超过其 LPR 的 4 倍即 14.60%。市场利率水平不超过 14.60%。

公司属于商品流通轻资产行业，可供抵押融资的固定资产等抵押物权较少，

无法向金融机构获得较高额度或较低利率的贷款。公司向金融机构的短期借款，公司提供了信用、抵押等担保，年利率在 3.65%至 6.5%之间；子公司向深圳前海微众银行股份有限公司的 2 年期长期借款，由子公司法定代表人提供信用担保，年利率为 10.08%。

公司对汪辉武、四川特驱教育管理有限公司的借款为公司实际控制人为了支持公司经营而借款给公司；其他借款为子公司少数股东或子公司员工为了支持子公司经营借款给子公司。上述借款均为信用借款，无抵押物。按 2022 年 12 月 31 日借入资金余额 48,322.73 万元、按上表年利率计算 1 年的资金利息 3,805.08 万元测算，平均年利率为 7.87%。

上述借入资金的平均年利率低于市场水平，虽部分借款利率高于金融机构贷款利率，但该部分借款无需公司提供抵押物、手续简便、融资快、随借随还，公司为经营需要而借入资金的利率是符合公司现状的。

**请年审会计师核查并发表明确意见。**

**会计师意见：**

（1）我们检查了银行借款合同的借款金额、性质、条件、利率、期限，核实了短期借款明细表以及 2023 年需归还的情况。

（2）我们检查了其他应付款中借入资金借款合同的借款金额、性质、条件、利率、期限，核实了借入明细表以及 2023 年需归还的情况。

（3）我们检查了其他应付款中借入资金的本金和利率，核实了借入资金的平均利率。

（4）我们核实了公司 2022 年 12 月 31 日受限货币资金明细表。

（5）我们测算了定增资金用于归还借款的情况。

（6）我们查询了中国人民银行截止 2022 年 12 月 31 日的 LPR。

经核查，我们认为公司不存在偿债风险，其他应付款中借入资金的利率水平、借款条件不存在明显高于市场水平的情况。

5. 报告期内，公司对客户提供的担保额度为 32,300 万元，2022 年实际发生的担保金额为 12,625.77 万元。请你公司结合销售模式说明对客户提供担保的必要性，列示近三年客户违约情况、你公司代偿金额以及风控措施。

回复：

### **（1）对客户提供担保的必要性**

#### **1）公司农机连锁销售服务板块的销售模式**

直营连锁销售模式：公司通过农机产品推广展示，使用户了解农机，获取用户购机意向，用户与公司直营店签订购机合同并交付货款，公司向用户交付农机。

代理销售模式：为了扩大各直营门店的销售网络渠道，公司直营门店在有一定农机购买能力的区域选择当地有一定影响力的经销商作为合作对象。当地网点经销商通过农机产品推广展示，使用户了解农机，获取用户购机意向，用户与网点经销商签订购机合同。

网点经销商根据当地市场情况向公司下订单，与公司签订购机合同，向本公司支付购机款或保证金，公司收到货款后，向经销商提供农机。

#### **2）对客户提供担保的必要性与担保方式**

##### **①提高子公司资金周转效率**

现代农业机械特别是大中型农机具，价款金额较高，部分用户的资金不足以全额支付购机款。

公司销售的部分农机具属于补贴机具，农机购置补贴方式为“全额购机、直补到卡”，但部分用户购买补贴机具的时候，仅愿意支付除补贴外的自费部分货款，一般在取得政府下放的购置补贴资金后，才支付对应剩余部分的货款，但购机补贴资金下放的周期较长，对子公司资金的周转造成一定影响。

因此，为了促进子公司经营业务发展、提高资金使用效率，子公司在销售农机的过程中，引入有资质的第三方融资租赁公司，客户向子公司支付部分货款，剩余的货款由融资租赁公司向客户融资指定支付给子公司，子公司为客户后期按

期归还融资租赁款项承担或有回购担保责任，解决了公司一次性全额收回货款，减少公司后期应收款压力，增加客户的黏性，公司可以提供后期服务性增值收入，扩大公司销售规模，提升公司竞争力，抢占市场。

## ②与融资租赁公司合作模式

### A、为子公司的客户提供担保

业务经营过程中，子公司与融资租赁公司签订总体框架《业务协定书》/《经销商合作协议》，约定在一定期间内，通过子公司推荐客户，融资租赁公司与客户之间进行融资租赁购买子公司农机交易达成意向，以促进子公司业务发展，融资租赁公司为客户在子公司购买农机时的差额部分货款提供融资，客户分期归还资金给融资租赁公司，子公司为购机客户的融资部分提供担保责任，具体有以下两种担保方式。

#### a、为客户融资部分提供连带担保回购责任

在单个客户实际采购时，子公司为客户融资部分提供连带担保回购责任。

如果客户能够正常还款，则子公司不承担相应的回购责任；如果客户还款逾期在较短的一定期限内，则子公司对没有归还部分为客户垫款支付给融资租赁公司，同时子公司向客户催收为其向融资租赁公司垫支的款项；如果客户还款逾期超过一定期限，除了子公司向客户催收为其向融资租赁公司垫支的款项外，子公司还配合融资租赁公司对农机设备进行回收变现后，除支付欠融资租赁公司款项外，如有剩余款项归子公司所有、抵扣子公司为客户的垫款。

#### b、与融资租赁公司损失、风险共担

随着部分子公司业务发展壮大，通过融资租赁模式购买机具的客户越来越多，为了控制风险，2020 年开始，部分子公司开始试点，与融资租赁公司签订总体框架《经销商合作协议》，约定若客户融资租赁项下的债务最终出现损失，则子公司和融资租赁公司各自承担 50%。

子公司就其推荐的每一笔《融资租赁合同》按融资设备总额的一定比例向甲方指定银行账户支付风险金。如果客户还款逾期超过一定期限，融资租赁公司将

从子公司留存的经销商风险金池中提取相应的金额作为该《融资租赁合同》项下租赁物损失赔偿款的预先支付部分，融资租赁公司将在赔偿损失确定时予以抵扣。

融资租赁公司采取诉讼等方式对客户及其担保人进行追索，子公司还配合融资租赁公司对农机设备进行回收变现后，支付欠融资租赁公司款项。若该客户的剩余本金获得全部清偿，则融资租赁公司退还子公司前期已提取的风险金；若最终该客户的剩余本金仍有损失的，则子公司和融资租赁公司各自承担 50%。

#### B、为子公司网点经销商的客户提供担保

公司部分子公司在经销商销售模式下，子公司与融资租赁公司签订《回购协议》，为在网点经销商购机客户融资租赁款项提供回购担保责任。

用户与网点经销商签订购机合同，网点经销商根据客户需求向子公司下订单，并向子公司支付全额或部分购机款项。用户向网点经销商支付部分款项，并与融资租赁公司签订《融资租赁合同》，融资租赁公司向客户融资指定支付给子公司。子公司为该用户的融资租赁款项提供回购担保责任，同时，网点经销商与子公司签订《反担保协议》，对子公司为该用户提供的回购担保义务提供反担保。

### (2) 近三年客户违约情况、公司代偿金额

2020 年至 2022 年，客户违约情况、公司代偿金额具体如下表：

单位：万元

| 年度     | 当年应归还客户数量（家） | 客户违约金额 | 违约客户数量（家） | 违约客户数量占比 | 公司代垫情况 |       |       |
|--------|--------------|--------|-----------|----------|--------|-------|-------|
|        |              |        |           |          | 代垫金额   | 收回金额  | 未收回金额 |
| 2020 年 | 277          | 25.54  | 4         | 1.44%    |        |       |       |
| 2021 年 | 681          | 20.28  | 3         | 0.44%    |        |       |       |
| 2022 年 | 965          | 88.71  | 9         | 0.93%    | 34.42  | 10.92 | 23.50 |
| 合 计    | 1923         | 134.52 | 16        | 0.83%    | 34.42  | 10.92 | 23.50 |

从上表可看出，客户违约率较低，2020 年为 1.44%、2021 年为 0.44%、2022 年为 0.93%，近三年平均违约率低于 1%。近三代垫金额较小，2020 年、2021 年无代垫情况，2022 年代垫 34.42 万元，已收回 10.92 万元，未收回 23.50 万元，公司采取各种措施催收，预计能全部收回。

### (3) 风控措施

对于融资租赁业务为客户提供担保,公司有完整的内控制度,在销售发生前,公司会与融资租赁机构等一起筛选优质客户,对客户的资信实力、信用等级、购机用途、业务运行现状进行详细调查。在与客户签订销售合同时,公司会要求客户的亲属、朋友对该笔业务签订担保协议,并对客户担保方的资信进行初步调查。销售后,对每一名客户的交易,公司都会再进行前期信审,信审通过后签订销售、担保协议并收取部分款项,交机后持续跟踪客户使用状况并关注客户定期还款状态,凡遇到不能按期回款则启动帮扶和各种催收措施,尽可能保障公司每一笔销售担保业务能正常完结,每期如此,以降低风险减少损失。若客户未能按时归还融资期款,公司会对客户进行现场拜访,分析未还款原因,若因为客户短期内收益下降无力支付融资期款,则公司会通过多种方式帮助其增加收益,如帮助客户联系销售农产品或帮助客户联系农机作业业务,增加农户收入以取得回款。

融资租赁销售的每台设备出厂装有 GPS 定位系统,定位系统能够监控每台设备作业情况,若客户出现逾期,融资租赁公司可以委托公司下属控股子公司对客户设备拖回公司进行二次销售,二次销售款用于归还客户所欠代垫款、融资租赁款等。客户已经支付了设备首付款及相当部分租金,如果客户的设备被拖回,损失较大,客户也会尽量避免出现设备被拖走的情况,想办法还款。

为降低风险,公司逐步减少单独为客户提供担保的业务,积极与不需要公司提供担保、愿意与公司风险共担的融资租赁公司沟通,扩大与其合作。

6. 报告期末,公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款期末余额为 44,073 万元,其中账龄超过一年的应收账款合计占比为 28.77%。公司 1 年以内应收账款坏账计提比例为 1%,1 年以上应收账款坏账计提比例区间为 7.5%至 80%。请结合同行业可比公司坏账准备计提政策说明你公司坏账准备计提是否充分。

回复:

#### (1) 结合农机流通行业特点分析

我公司是农机流通行业唯一一家上市公司,属于批发和零售行业中的零售业。结合农机流通行业的政策、客户变化等情况,公司货款及应收款的回收存在以下变化:

1) 产品结构由“传统农机具”向“高、新、特及全程机械化”转变。转变后的产品结构基本是政府以项目方式引导购机，由单个个体客户逐渐向组织化客户转变，使得货款回收在很大程度上得以保障，风险降低。

2) 农机购置补贴政策由“差额购机”向“先购机、后申请补贴”模式转变，转变后的模式是客户全款购机后再去申报补贴，客户债务通过银行消费信贷、融资租赁等融资方式解决原差额购机的资金短缺，其货款回收在很大程度上得以保障，风险降低。

3) 客户构成由“单体小、散客户”向“农业企业、合作社等组织化的大客户、政府招投标项目”转变，转变后的客户收益增加，资产规模较具实力，从而导致支付能力增强、其货款回收在很大程度上得以保障，风险降低。

4) 公司生产销售板块吉林康达生产的免耕播种机、深松机等主要销售给经销商，吉林康达对经销商采取买断式销售方式，经销商在收货后除质量问题外不得退还。吉林康达主要采用“全额购机”的结算模式，即销售产品实行全价购机、现款现货。针对极少部分待开发市场，为提高市场竞争力、抢占市场份额，吉林康达综合考虑经销商实力、补贴金额、补贴回款期限等因素，给予经销商一定授信额度，应收账款基本无风险。

## **(2) 应收账款账龄较长主要原因**

差额购机模式存在多年，客户购机习惯影响较深，虽然已推行全额购机，但客户普遍习惯性只支付自筹款部分，对补贴款部分的大部分还是由经销商垫付，另外，加之由于农机行业“小、散、乱”竞争的格局仍然尚未改变，农机经销商竞争依然激烈，补贴款拨付从原有的各省改变到现在拨付至各区县，审批及支付时间加长，各地实施情况参差不齐、更为复杂，导致补贴款结算时长普遍都在半年以上甚至跨年，因此，也导致公司应收账款账龄较长。

政府招投标项目付款审批周期长，部分即使审批通过也不能按期支付，也造成应收账款账龄较长。

农业机械属耐消耗品，使用周期较长。若客户不能按期支付货款，公司可以收回机器冲抵货款。

### （3）应收账款账龄组合和坏账准备计提比例对比情况

公司应收账款账龄组合和坏账准备计提比例如下表：

| 项目    | 计提比例  |
|-------|-------|
| 1 年以内 | 1%    |
| 1—2 年 | 7.50% |
| 2—3 年 | 15%   |
| 3—4 年 | 30%   |
| 4—5 年 | 50%   |
| 5 年以上 | 80%   |

批发与零售行业中的零售业其他上市公司应收账款账龄组合和坏账准备计提比例如下：

| 项目    | 苏宁易购 | 红旗连锁 | 美克家居 | 友好集团 | 平均值    |
|-------|------|------|------|------|--------|
| 1 年以内 | 5%   | 5%   | 1%   | 1%   | 3.00%  |
| 1—2 年 | 10%  | 10%  | 10%  | 5%   | 8.75%  |
| 2—3 年 | 20%  | 30%  | 20%  | 10%  | 20.00% |
| 3 年以上 | 30%  | 50%  | 30%  | 50%  | 40.00% |
| 4 年以上 | 60%  | 80%  | 50%  | 50%  | 60.00% |
| 5 年以上 | 100% | 100% | 100% | 50%  | 87.50% |

公司应收账款账龄组合坏账准备计提比例与批发与零售行业中的零售业其他上市公司应收账款账龄组合坏账准备计提比例的平均值比较接近。

2022 年 12 月 31 日，按账龄组合计提坏账准备的应收账款余额及计提坏账情况：

| 账龄    | 年末余额      |         |          |         |
|-------|-----------|---------|----------|---------|
|       | 账面余额      | 占比      | 坏账准备     | 计提比例（%） |
| 1 年以内 | 31,392.48 | 71.23%  | 313.92   | 1       |
| 1-2 年 | 4,196.72  | 9.52%   | 314.75   | 7.5     |
| 2-3 年 | 1,876.80  | 4.26%   | 281.52   | 15      |
| 3-4 年 | 1,205.38  | 2.73%   | 361.61   | 30      |
| 4-5 年 | 1,481.19  | 3.36%   | 740.60   | 50      |
| 5 年以上 | 3,920.44  | 8.90%   | 3,136.35 | 80      |
| 合计    | 44,073.01 | 100.00% | 5,148.75 | —       |

2022 年 12 月 31 日，公司按账龄组合计提坏账准备的综合计提比例为 11.68%。

批发与零售行业中的零售业其他上市公司应收账款账龄组合坏账准备综合计提比例如下表：

| 项目                  | 苏宁易购   | 红旗连锁 | 美克家居   | 友好集团  | 平均值   |
|---------------------|--------|------|--------|-------|-------|
| 应收账款按账龄组合坏账准备综合计提比例 | 10.56% | 0%   | 15.39% | 5.90% | 7.96% |

综上所述，结合同行业可比公司坏账准备计提政策，公司应收账款按账龄组合计提坏账准备是充分的。

7. 报告期末，公司预付账款期末余额为 14,557.31 万元，前五名预付款项汇总金额为 7,835.26 万元，占预付款项年末余额合计数的比例为 53.82%。请你公司列示前十名预付款对象名称，是否与公司、主要股东和董监高人员存在关联关系；预付款用途，是否与合同相匹配，近三年结转情况；是否存在期末短期收回期初又对相同对象预付的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

报告期末，前十名预付款是预付供应商的农业机械等采购款，其结转时间基本在 60 天以内，该前十名供应商近三年的具体情况如下表：

单位：万元

| 供应商名称            | 2022 年度  |                    |                |                                | 2021 年度  |                    |                |                    | 2020 年度  |                    |               |                    |
|------------------|----------|--------------------|----------------|--------------------------------|----------|--------------------|----------------|--------------------|----------|--------------------|---------------|--------------------|
|                  | 采购内容     | 2022 年 12 月 31 日余额 | 预付时间           | 期后结转情况<br>(截止 2023 年 5 月 15 日) | 采购内容     | 2021 年 12 月 31 日余额 | 预付时间           | 期后结转情况             | 采购内容     | 2020 年 12 月 31 日余额 | 预付时间          | 期后结转情况             |
| 潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司 | 拖拉机等     | 2,025.17           | 2022 年 11-12 月 | 已于 2023 年 2 月全部到货结转            | 拖拉机等     | 237.98             | 2021 年 7-12 月  | 于 2022 年 7 月全部到货结转 | 拖拉机等     | 571.03             | 2020 年 9-12 月 | 于 2021 年 6 月全部到货结转 |
| 洛阳长兴农业机械有限公司     | 拖拉机等     | 1,674.80           | 2022 年 9-12 月  | 尚有 22.73 万元未到货结转               | 拖拉机等     | 1,433.01           | 2021 年 10-12 月 | 于 2022 年 3 月全部到货结转 | 拖拉机等     | 306.53             | 2020 年 9-12 月 | 于 2021 年 5 月全部到货结转 |
| 久保田农业机械(苏州)有限公司  | 插秧机、拖拉机等 | 2,531.62           | 2022 年 10-12 月 | 尚有 19.52 万元未到货结转               | 插秧机、拖拉机等 | 5,196.80           | 2021 年 8-12 月  | 于 2022 年 3 月全部到货结转 | 插秧机、拖拉机等 | 2,872.49           | 2020 年 8-12 月 | 于 2021 年 4 月全部到货结转 |
| 天津北光投资有限公司       | 排种器      | 1,079.44           | 2022 年 7-12 月  | 已于 2023 年 4 月全部到货结转            | 排种器      | 488.23             | 2021 年 5 月     | 于 2022 年 5 月全部到货结转 | 排种器      | 32.74              | 2020 年 11 月   | 于 2021 年 6 月全部到货结转 |
| 南京天辰礼达电子科技有限公司   | 北斗自动驾驶系统 | 524.23             | 2022 年 11-12 月 | 已于 2023 年 4 月全部到货结转            |          |                    |                |                    |          |                    |               |                    |
| 道依茨法尔机械有限公司      | 拖拉机等     | 495.22             | 2022 年 4-12 月  | 尚有 320.11 万元未到货结转              | 拖拉机等     | 118.2              | 2021 年 12 月    | 于 2022 年 4 月全部到货结转 | 拖拉机等     | 11.83              | 2020 年 12 月   | 于 2021 年 3 月全部到货结转 |

| 供应商名称         | 2022 年度 |                    |               |                                | 2021 年度 |                    |             |                    | 2020 年度 |                    |                |                    |
|---------------|---------|--------------------|---------------|--------------------------------|---------|--------------------|-------------|--------------------|---------|--------------------|----------------|--------------------|
|               | 采购内容    | 2022 年 12 月 31 日余额 | 预付时间          | 期后结转情况<br>(截止 2023 年 5 月 15 日) | 采购内容    | 2021 年 12 月 31 日余额 | 预付时间        | 期后结转情况             | 采购内容    | 2020 年 12 月 31 日余额 | 预付时间           | 期后结转情况             |
| 玉门市恒发农机有限公司   | 拖拉机等    | 474.35             | 2022 年 5-12 月 | 尚有 120.39 万元未到货结转              |         |                    |             |                    |         |                    |                |                    |
| 上汽红岩汽车有限公司    | 载货汽车    | 411.79             | 2022 年 8 月    | 已于 2023 年 4 月全部到货结转            |         |                    |             |                    |         |                    |                |                    |
| 上海贝洛塔国际贸易有限公司 | 刀盘      | 382.69             | 2022 年 6-12 月 | 已于 2023 年 3 月全部到货结转            | 刀盘      | 64.53              | 2021 年 10 月 | 于 2022 年 1 月全部到货结转 | 刀盘      | 30.85              | 2020 年 10-11 月 | 于 2021 年 3 月全部到货结转 |
| 广州极飞科技股份有限公司  | 无人机     | 301.43             | 2022 年 3-12 月 | 尚有 21.05 万元未到货结转               | 无人机     | 202.1              | 2021 年 5 月  | 于 2022 年 3 月全部到货结转 | 无人机     | 201.83             | 2019 年 11 月    | 于 2021 年 5 月全部到货结转 |
| 合计            |         | 9,900.74           |               |                                |         | 7,740.87           |             |                    |         | 4,027.30           |                |                    |

2021 年末、2020 年末与南京天辰礼达电子科技有限公司、玉门市恒发农机有限公司、上汽红岩汽车有限公司无预付余额。

上述前十名预付账款供应商 2022 年 12 月 31 日余额 9,900.74 万元，截止 2023 年 5 月 15 日，其中 9,396.94 万元预付款均已按合同约定期限到货结转，余 503.80 万元未到货结转，结转率为 94.91%。

上述预付对象与公司、持股 5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高不存在关联关系，不存在其他利益关系；预付款用途与合同相匹配；不存在期末短期收回期初又对相同对象预付的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师意见：

(1) 我们对公司列示的前十名预付款的具体情况进行了复核，核对了采购合同采购内容、付款条件等条款；检查了付款凭证及付款审批程序；检查了期后到货情况；

(2) 我们通过企查查查询了前十名预付对象与公司、持股 5%以上股东、实际控制人、控股股东、董监高人员等是否存在关联关系或其他利益关系；

(3) 查阅前十名预付账款供应商 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-5 月明细账，检查是否存在期末短期收回下年期初又对相同对象预付的情形。结合 2022 年度财务报表审计执行的相关审计程序，我们对预付款项执行了函证程序，发函比例 83.38%，回函比例 64.43%；对前十名预付对象成立时间、注册资本、注册地址、主要人员、电话、邮箱等情况进行了检查。

经核查，我们未发现公司列示前十名预付账款供应商的具体情况与实际不一致的情形；未发现预付对象与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员等存在关联关系或其他利益关系，未发现期末短期收回期初又对相同对象预付的情形。

8. 报告期末，公司其他应收款期末余额为 8,186.13 万元，其中对外借款期末余额为 3,341.38 万元、代垫款期末余额为 1,636.05 万元、保证金和押金期末余额为 1,130.93 万元、其他项期末余额为 1,822.43 万元；其他应收款中账龄在 3 年以上的期末余额为 5,280.91 万元，占比 64.51%。请分别列示对外借款、代垫款、保证金和押金、其他项前五大名称、形成原因，是否存在资金被关联方占用的情形，并说明坏账准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

(1) 对外借款

对外借款前五大明细表

单位：万元

| 单位名称 | 2022 年 12 月<br>31 日余额 | 形成原因 | 账龄 | 坏账准备 | 计提比例 |
|------|-----------------------|------|----|------|------|
|------|-----------------------|------|----|------|------|

|                |                 |                |       |                 |               |
|----------------|-----------------|----------------|-------|-----------------|---------------|
| 宿迁吉峰农机汽车贸易有限公司 | 1,398.16        | 原子公司, 借款及代垫款形成 | 1-4 年 | 978.71          | 70.00%        |
| 哈尔滨吉峰新泰农机有限公司  | 504.54          | 原子公司, 借款及代垫款形成 | 5 年以上 | 403.63          | 80.00%        |
| 淮南吉峰农机有限公司     | 353.96          | 原子公司, 借款及代垫款形成 | 1-5 年 | 160.21          | 45.26%        |
| 四川吉峰车辆工程机械有限公司 | 321.37          | 原子公司, 借款及代垫款形成 | 5 年以上 | 321.37          | 100.00%       |
| 新疆吉峰聚力农机有限公司   | 265.88          | 原子公司, 借款及代垫款形成 | 5 年以上 | 265.88          | 100.00%       |
| <b>合计</b>      | <b>2,843.91</b> |                |       | <b>2,129.81</b> | <b>74.89%</b> |

宿迁吉峰农机汽车贸易有限公司, 公司积极采取措施, 追究经营者的民事责任和刑事责任, 根据律师分析和管理层判断, 预计公司收回此债权的可能性较大。公司谨慎考虑计提 70%坏账准备。

哈尔滨吉峰新泰农机有限公司, 其收回债权后可归还公司, 公司按账龄计提坏账准备。

淮南吉峰农机有限公司, 其收回债权及存货变现后及时归还, 2023 年已归还 37.73 万元, 公司按账龄计提坏账准备。

四川吉峰车辆工程机械有限公司、新疆吉峰聚力农机有限公司已全额计提坏账准备。

## (2) 代垫款

### 代垫款前五大明细表

单位: 万元

| 单位名称            | 2022 年 12 月 31 日余额 | 形成原因       | 账龄    | 坏账准备          | 计提比例          |
|-----------------|--------------------|------------|-------|---------------|---------------|
| 梁旭春             | 116.12             | 代客户支付融资款   | 3-4 年 | 116.12        | 100.00%       |
| 定西市安定区康学林       | 94.82              | 原子公司转来的债权  | 1-2 年 | 7.11          | 7.50%         |
| 成都瑞吉玛商贸有限责任公司   | 84.00              | 预付货款转其他应收款 | 5 年以上 | 84.00         | 100.00%       |
| 成都市威尔农牧机械设备有限公司 | 76.20              | 预付货款转其他应收款 | 5 年以上 | 60.96         | 80.00%        |
| 乌苏市直销客户-李勇      | 73.51              | 代客户支付融资款   | 3-4 年 | 22.05         | 30.00%        |
| <b>合计</b>       | <b>444.65</b>      |            |       | <b>290.24</b> | <b>65.27%</b> |

梁旭春、成都瑞吉玛商贸有限责任公司, 已全额计提坏账准备。

定西市安定区康学林, 为原子公司转来的货款, 公司持续催收中, 按账龄计提。

成都市威尔农牧机械设备有限公司，按账龄计提。

乌苏市直销客户-李勇，2022 年收回 26.50 万元，公司持续催收中，按账龄计提。

### (3) 保证金和押金

保证金和押金前五大明细表

单位：万元

| 单位名称                 | 2022 年 12 月<br>31 日余额 | 形成原因           | 账龄    | 坏账准备  | 计提比例  |
|----------------------|-----------------------|----------------|-------|-------|-------|
| 江苏金融租赁有限公司           | 545.09                | 经销商风险金         | 1 年以内 | 5.45  | 1%    |
| 潍柴雷沃智慧农业科技<br>股份有限公司 | 213.11                | 采购保证金          | 1-5 年 | 20.02 | 9.40% |
| 四川职业技术学院             | 21.55                 | 招投标项目履约<br>保证金 | 4-5 年 | 10.78 | 50%   |
| 吉林大学                 | 21.00                 | 招投标项目保证<br>金   | 1 年以内 | 0.21  | 1%    |
| 巫溪县上磺镇人民政府           | 20.11                 | 招投标项目履约<br>保证金 | 1 年以内 | 0.20  | 1%    |
| 合计                   | 820.86                |                |       | 36.66 | 4.47% |

四川职业技术学院，货款 431 万元已全部收回，剩余 21.55 万元履约保证金暂未收回，公司与对方协调中，预计该履约保证金能收回，按账龄计提。

### (4) 其他项

其他前五大明细表

单位：万元

| 单位名称             | 2022 年 12 月<br>31 日余额 | 形成原因                      | 账龄        | 坏账准备   | 计提比例 |
|------------------|-----------------------|---------------------------|-----------|--------|------|
| 天津拖拉机制造有限公司      | 140.05                | 预付货款转其他应收<br>款            | 4-5 年     | 70.02  | 50%  |
| 王强               | 111.46                | 股权转让价 247.53 万<br>元，已收回部分 | 5 年以<br>上 | 89.17  | 80%  |
| 安徽辰宇机械科技有限公<br>司 | 110.00                | 预付货款转其他应收<br>款            | 5 年以<br>上 | 110.00 | 100% |
| 无锡市国聚运输有限公司      | 84.01                 | 应收管理服务费                   | 1-2 年     | 6.30   | 7.5% |
| 重庆富牌农机有限公司       | 67.74                 | 预付货款转其他应收<br>款            | 2-3 年     | 10.16  | 15%  |

| 单位名称 | 2022年12月<br>31日余额 | 形成原因 | 账龄 | 坏账准备   | 计提比例   |
|------|-------------------|------|----|--------|--------|
| 合计   | 513.25            |      |    | 285.65 | 55.65% |

安徽辰宇机械科技有限公司，已全额计提。

天津拖拉机制造有限公司、王强、重庆富牌农机有限公司，按账龄计提。

无锡市国聚运输有限公司，公司2023年2月已收款15万元，按账龄计提。

对上述未收回的款项，公司一直重点关注，没有放弃收款，采取各种措施催收。

综上所述，对外借款、代垫款、保证金和押金、其他项前五大不存在资金被关联方占用的情形，其坏账准备计提充分。

**请年审会计师核查并发表明确意见。**

**会计师意见：**

（1）我们对其他应收款中对外借款、代垫款、保证金和押金及其他各项前五大欠款方的具体情况进行了复核：了解了款项形成原因；检查了相关合同，检查了相关民事裁定书、立案通知，根据裁定书中的被申请人名下财产情况分析相关方的偿还能力；检查了相关还款记录及银行回单；通过企查查查询了相关单位资信情况，对坏账准备计提情况进行了复核分析；将对外借款前五大欠款方与公司提供的关联方清单进行对比，判断与公司、持股5%以上的股东、实际控制人、控股股东、董监高人员等是否存在关联关系。

（2）结合2022年年度财务报表审计执行的相关审计程序，我们对其他应收款执行了函证程序，发函比例58.48%，回函比例44.06%。公司其他应收款单位数量较多，平均每户余额约为12万元，故发函及回函比例较低。对未回函部分，我们执行了替代测试，检查了发生的原始凭证、款项支付审批情况、账务处理情况、期后回款情况等。

（3）我们对其他坏账准备的业务内容、计提原因，对应的其他应收账款明细情况进行了复核。

经核查，我们未发现其他应收款中对外借款、代垫款、押金和保证以及其他

前五大欠款方存在资金被关联方占用的情形；其他应收款的坏账准备计提充分。

特此公告。

吉峰三农科技服务股份有限公司

董 事 会

2023 年 5 月 26 日