

大信会计师事务所（特殊普通合伙）对深圳
证券交易所《关于对山东弘宇农机股份有限
公司 2019 年年报的问询函》的专项说明

大信备字【2020】第 3-00029 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于对山东弘宇农机股份有限公司 年报问询函的专项说明

大信备字【2020】第3-00029号

深圳证券交易所中小板公司管理部：

《关于对山东弘宇农机股份有限公司 2019 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2020】第 154 号）已收悉，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）作为山东弘宇农机股份有限公司（以下简称“弘宇股份”或“公司”）2019 年度财务报告的审计机构，对年报问询函进行了认真讨论和分析，现回复如下：

一、关于扣非后净利润和毛利率的合理性

1、年报显示，你公司报告期内实现净利润 855.34 万元，扣非后净利润 283 万元。你公司自 2017 年上市以来，营业收入基本保持稳定，净利润水平持续大幅下滑，其中 2018 年、2019 年同比分别下滑 80.21%、56.82%。请你公司结合行业发展情况，补充说明你公司上市以来净利润持续下滑的原因及合理性，请说明你公司产品毛利率是否出现大幅下滑、公司所处行业经营环境、行业政策是否发生重大不利变化。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、行业发展情况分析

1、公司行业发展基本情况

公司作为农用拖拉机主机生产组装厂商的配套企业，其业绩及发展与下游拖拉机主机的市场及发展状况高度相关；尤其是公司作为提升器细分市场的龙头企业，公司的业务拓展及发展与下游拖拉机主机的市场及发展状况有着更高的相关度。近两年，国内拖拉机市场发展需求释放不及预期，行业整体由前几年的高速增长后呈现调整态势。在该背景下，公司业绩及业务发展情况也受到一定程度影响。

2、近两年，农机市场发展情况

据国家统计局统计，2018年农机行业规模以上企业主营业务收入为2601.32亿元，增幅为1.637%。利润下降15.76%。出口交货值增长率为-2.17%，出现疲软无力的现象。拖拉机骨干企业大中拖出口26436台，下降5.67%。骨干企业拖拉机产量持续下滑，其中大中拖拉机销售179777台，同比下降20.79%。2018年公司营业收入下降的态势与农机行业的拖拉机产销量下滑态势趋同。

2019年，农机市场持续低迷不振，传统农机产品市场需求持续疲软。据中国农机工业协会行业数据显示，2019年我国规模以上农机企业业务总收入2464.67亿元，较2018年下降4.43%，出现负增长。另外，据中国农机工业协会行业数据显示，2019年拖拉机行业大中型拖拉机产品累计销量19.15万台，同比增长7.12%。虽然拖拉机产品销量在经历连续下跌后出现小幅反弹，但是持续增长动能依旧不足。

同时，面对市场增长动能不足、持续低位运行的现状，下游拖拉机骨干企业仍旧采取了比较谨慎的经营策略和经营思路，比如持续的降库存、控制采购成本、淘汰部分产品等。

二、公司上市以来净利润持续下滑的原因及合理性

（一）公司2017年、2018年和2019年扣非后净利润变动情况

公司自2017年上市以来，2017年、2018年和2019年的扣非后净利润分别为3,313.31万元、655.68万元、283.12万元，其中2018年、2019年同比分别下滑80.21%、56.82%。具体如下表：

单位：万元

项目	2019年度			2018年度			2017年度
	金额	变动	变动幅度	金额	变动	变动幅度	金额
扣非后净利润	283.12	-372.56	-56.82%	655.68	-2,657.63	-80.21%	3,313.31

（二）公司2017年、2018年和2019年扣非后净利润逐年下降主要原因是公司综合毛利率逐年下降

1、公司2017年、2018年和2019年综合毛利率下降

公司2017年、2018年和2019年的综合毛利率分别为28.36%、16.33%、13.21%，呈逐年下降态势，其中2018年较2017年同比下降12.03个百分点，2019年较2018年同比下降3.12个百分点。公司毛利率下降情况及下滑对扣非后净利润的具体影响如下表：

项目	2017 年度	2018 年度/2018 年度 VS2017 年度	2019 年度/2019 年 度 VS2018 年度
营业收入（万元）	28,349.85	23,934.15	28,216.95
毛利率	28.36%	16.33%	13.21%
毛利率变动对利润的影响（万元）		-2,879.07	-879.63
扣非后净利润（万元）	3,313.31	655.68	283.12
扣非后净利润变动（万元）		-2,657.63	-372.56

注：毛利率变动对净利润的影响=本期营业收入*（本期毛利率-上期毛利率）。

2、公司 2017 年、2018 年和 2019 年公司各类产品毛利率下降情况及对综合毛利率影响

列表如下：

产品类别	2017 年度		2018 年度		2018 年 VS2017 年综合毛利率变动		
	毛利率	销售收入 占比	毛利率	销售收入 占比	毛利率变动 影响	销售收入 占比变动 影响	合计
提升器总成（大中小型）	28.76%	81.06%	15.67%	62.30%	-8.16%	-5.40%	-13.55%
汽车配件	29.37%	2.10%	22.61%	15.22%	-1.03%	3.85%	2.82%
其他配件	26.28%	16.84%	13.90%	22.48%	-2.78%	1.48%	-1.30%
总计	28.36%	100.00%	16.33%	100.00%	-11.97%	-0.06%	-12.03%

（续）

产品类别	2018 年度		2019 年度		2019 年 VS2018 年综合毛利率变动		
	毛利率	销售收入 占比	毛利率	销售收入 占比	毛利率变动 影响	销售收入 占比变动 影响	合计
提升器总成（大中小型）	15.67%	62.30%	13.29%	67.52%	-1.61%	0.82%	-0.79%
汽车配件	22.61%	15.22%	15.64%	9.88%	-0.69%	-1.21%	-1.90%
其他配件	13.90%	22.48%	11.90%	22.60%	-0.45%	0.02%	-0.43%
总计	16.33%	100.00%	13.21%	100.00%	-2.74%	-0.37%	-3.12%

注：毛利率变动影响=（本年毛利率-上年毛利率）*本年销售占比；销售收入占比变动影响=（本年销售占比-上年销售占比）*上年毛利率。

3、2018 年综合毛利率水平为 16.33%，较 2017 年的 28.36%下降了 12.03 个百分点

（1）2018 年农机行业深度回调，行业整体利润水平下降

2018 年，农机市场深度回调。据国家统计局统计，拖拉机骨干企业大中拖出口 26436 台，下降 5.67%。骨干企业拖拉机产量持续下滑，其中大中拖拉机销售 179777 台，同比下降 20.79%。

2018年农机行业规模以上企业主营业务收入为2601.32亿元，增幅为1.637%。利润下降15.76%。

2018年公司综合毛利率下降与农机行业整体发展状况趋同。

(2) 2018年生铁、废钢等主要原材料价格上涨也是毛利率下降的重要因素

①2018年公司生铁、废钢等主要原材料采购成本上涨情况

生铁、钢材等是公司产品最主要的基础原材料，因此生铁、钢材的价格变动对公司产品成本会有比较重要的影响。

如表2所示，2018年公司毛利率由2017年的28.36%下降至16.33%，下降了12.03个百分点，主要是公司主要原材料生铁的采购单价上涨17.12个百分点、废钢的采购单价上涨26.29个百分点所致。2018年公司原材料废钢、生铁等采购成本变动如下表：

项目	2018年度			2017年度
	单价(不含税)	变动	变动幅度	单价(不含税)
生铁(元/公斤)	3.01	0.44	17.12%	2.57
废钢(元/公斤)	2.45	0.51	26.29%	1.94

②2018年公司生铁、废钢等主要原材料采购成本上升与公开市场价格变动一致

2018年，我国的钢材、生铁等整体行情呈现了上涨态势，相应公司的原材料等采购成本也随之上涨，公司的原材料等采购单价与公开市场价格变动趋势一致。具体对比情况如下表：

项目	2018年度			2017年度
	均价(不含税)	变动	变动幅度	均价(不含税)
公司采购生铁(元/公斤)	3.01	0.44	17.12%	2.57
公开市场生铁价格(元/公斤)	2.92	0.43	17.27%	2.49
公司采购废钢(元/公斤)	2.45	0.51	26.29%	1.94
公开市场废钢价格(元/公斤)	2.16	0.51	30.91%	1.65

4、2019年公司综合毛利率水平为13.21%，较2018年的16.33%下降3.12个百分点

2019年公司综合毛利率下降3.12个百分点，主要是提升器总成(大中小型)和汽车配件毛利率下降影响所致。其中，提升器总成(大中小型)毛利率下降2.38个百分点，对综合毛利率的影响为-0.79个百分点；汽车配件毛利率下降6.96个百分点，对综合毛利率的影响为-1.90个百分点，二者合计影响综合毛利率-2.69个百分点。

(1) 2019年提升器(大中小型)产品毛利率下降，主要原因是附加值相对较低的型号产品销售占比增加

在农机市场仍处于深度调整的背景下，下游主机厂大都采取了降库存、降成本等经营策略。

受影响于下游主机厂短期内的降库存、降成本等经营策略的调整，公司采取了不断拓展产品和市场的经营策略以积极应对。2019 年公司在保持原有型号产品生产销售的同时，为顺应市场，也积极开拓并增加了附加值相对较低型号产品的生产销售，实现了销售收入增长、增加了市场份额。该类附加值相对较低产品销售占比的增加使得 2019 年提升器产品的平均销售毛利率有所下降。

(2) 2019 年汽车配件产品毛利率下降，主要是本年加工量减少情况下固定成本比重上升所致

2019 年，公司铸造飞轮壳体的加工销售量为 62743 台，较上年的 82828 台下降 20085 台，降幅 24.25%。该类产品的加工销售量减少的情况下固定成本比重上升，使得其毛利率下降。

综上，公司扣非后净利润呈下降态势，主要是农机市场发展不及预期呈现深度回调背景下的企业产品毛利率等下降所致，公司扣非后净利润和毛利率下降的态势与农机行业发展状况吻合，具有合理性。

三、公司产品毛利率是否出现大幅下滑、公司所处行业经营环境、行业政策是否发生重大不利变化

短期来看，农机市场呈现深度回调，提升器等零部件市场也受其影响而持续调整；但从长期来看，国内农机及零部件的发展空间仍较大，且公司有实力继续保持提升器市场中的领先地位；因此，公司认为农机及配件市场长期依然向好的基础仍在，近期内出现的回调并不构成市场环境的重大不利变化。

1、短期内，农机及零部件市场深度回调

提升器市场与拖拉机市场环境直接相关，从农机用户角度，由于近期作业收益减少，购机投资回本周期延长等因素，农机用户对购机投资的态度持续谨慎，新增购机需求未能有效释放；从农机企业角度，骨干企业近期采取去库存等相对谨慎的经营策略，拖拉机装机量处于低位；二者使得我国农机市场在多年的连续高速增长后出现深度回调，近期具体市场情况如下：

据国家统计局统计，2018 年农机行业规模以上企业主营业务收入为 2601.32 亿元，增幅为 1.637%。利润下降 15.76%。出口交货值增长率为-2.17%，出现疲软无力的现象。拖拉机骨干企业大中拖出口 26436 台，下降 5.67%。骨干企业拖拉机产量持续下滑，其中大中拖拉机销售 179777 台，同比下降 20.79%。

据中国农机工业协会行业数据显示，2019 年，我国规模以上农机企业业务总收入 2464.67 亿元，较 2018 年下降 4.43%，出现负增长。农机市场持续低迷不振，传统农机产品市场需求疲软，行业仍然处于深度调整期。据中国农机工业协会行业数据显示，2019 年拖拉机行业大中型拖拉机产品累计销量 19.15 万台，同比增长 7.12%。虽然拖拉机产品销量在经历连续下跌后出现小幅反弹，但是持续增长动能依旧不足。

受拖拉机市场调整的影响，提升器市场发展也不及预期，公司业务发展也在近期呈现相应的调整态势。

2、长期来看，农机及零部件市场发展仍有良好的市场环境

（1）从产业政策来看，农机及零部件产业市场发展空间较大

2020 年中央一号文件《关于抓好“三农”领域重点工作确保如期实现全面小康的意见》指出：“（十四）稳定粮食生产。确保粮食安全始终是治国理政的头等大事。（二十六）强化科技支撑作用。加强农业关键核心技术攻关，部署一批重大科技项目，抢占科技制高点。加强农业生物技术研发，大力实施种业自主创新工程，实施国家农业种质资源保护利用工程，推进南繁科研育种基地建设。加快大中型、智能化、复合型农业机械研发和应用，支持丘陵山区农田宜机化改造。”

《〈中国制造 2025〉农业装备领域技术路线图》指出，2020 年，农机工业总产值达到 6000 亿元，国产农机产品市场占有率 90%以上，200 马力以上大型拖拉机高端产品市场占有率达 30%，拖拉机平均无故障时间提高至 250 小时；2025 年，农机工业总产值达到 8000 亿元，200 马力以上大型拖拉机高端产品市场占有率达 60%。拖拉机平均无故障时间达到 350 小时。

国务院于 2018 年 12 月 21 日发布的《关于加快推进农业机械化和农机装备产业转型升级的指导意见》（国发【2018】42 号）提出：到 2025 年，农机装备品类基本齐全，重点农机产品和关键零部件实现协同发展，产品质量可靠性达到国际先进水平，农机装备产业进入高质量发展阶段。并推出重要措施以加快推进农业机械化和农机装备产业高质量发展。

农业农村部、财政部联合印发《关于做好 2019 年农业生产发展等项目实施工作的通知》（以下简称《通知》），全面部署 2019 年中央财政农业生产发展、农业资源及生态保护补助，

稳定实施农机购置补贴政策。

(2) 从拖拉机市场现状来看，大马力拖拉机市场仍有较大的发展空间

从国内市场来看，与发达国家相比，我国大型拖拉机市场还处于起步阶段，其产业规模还相对较小，且拖拉机产品功率（马力段）上延趋势已经非常明显，因此公司的优势产品（中大马力提升器）仍有比较大的国内市场发展空间。

从国际市场来看，国内出口拖拉机主要以中小型低端产品为主，国内拖拉机及配套产业仍处于全球农机产业链的低端，但是国内拖拉机企业力争上游的意愿十分强烈，且已经具备了一定的走出去进军高端产品市场的技术和产品能力，这也将为拖拉机配套产业进军高端产品市场打开通道。而公司作为提升器龙头企业，配备了更为先进的生产设备，能够提高产品生产精度，以生产符合国际标准的大马力拖拉机提升器，从而使公司得以通过参与跨国公司全球采购以及跟随下游国内企业走出去开拓国际市场。

(3) 从提升器行业竞争格局来看，公司持续保持竞争格局的优势地位

在国内拖拉机提升器市场，公司一直保持龙头优势，截至目前还未出现重要的竞争对手；公司将继续加强研发和技术优势、规模优势、客户优势、产品质量及售后服务优势，以保证公司在行业竞争格局中的持续优势地位。

综上分析，短期内受各种因素的影响，农机行业出现一定程度的调整，但并不改变农机市场长期发展的基础；长期来看，我国农机市场仍有较大的市场发展空间且公司仍保持竞争格局的优势地位，公司经营所处的市场环境和行业政策并未发生重大不利变化。

会计师核查意见：

我们分析了公司各类产品毛利率变动情况及变动原因，对比了同行业公司经营状况，并查询了行业政策。我们认为 2017 年至 2019 年公司净利润持续下滑具有合理性，公司所处行业经营环境、行业政策未发生重大不利变化。

二、关于前五名客户和前五大供应商

2、报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 47.39%。前五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 44.58%。请你公司：说明最近三年前五大客户、供应商名称，公司前五大客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与你公司销售或采购规模相匹配；期末应收应付账款期后回款、付款情况，请自查你公司与前述客户

及供应商之间除正常经营往来外，是否存在其他往来。请年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

1、2017年至2019年前五大客户情况

(一) 2017年至2019年公司前五大客户、报告期末余额及期后收款情况

金额单位：人民币元

2017年度前五名	2018年度前五名	2019年度前五名	2019年12月31日 应收余额	2020年1-5月 收款额
客户A	客户A	客户A	26,318,557.56	14,354,043.51
客户B	客户B	客户B	6,917,012.86	6,917,012.86
客户C	客户C	客户C	8,052,753.96	8,052,753.96
客户D	客户D	客户D	1,153,329.22	1,153,329.22
客户F	客户E	客户E	9,512,659.68	4,449,522.48
合计	----	----	51,954,313.28	34,926,662.03

注1：在2018年度和2019年度客户F仍是公司的重要客户。

注2：2019年12月31日应收余额为2019年度销售前五名客户应收余额。

注3：2020年1-5月收款额为2019年度销售前五名客户应收余额期后收款情况。

(二) 客户的经营范围及资质等情况

客户名	经营范围	业务资质	业务规模	人员规模
客户A	生产、销售：农用机械、工程机械及配件；销售：农用车、钢材等。	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本 120909.6 万元，现有资产 161 亿元	员工 16000 人
客户B	拖拉机、收获机、农机具等农业机械产品，柴油机、自行电站、发电机组、叉车、铸锻件和备件等系列产品的设计、制造、销售与服务等。	质量管理体系认证（ISO9000）等	年报显示：2019 年末总资产 1,162,902.24 万元、净资产 407,000.54 万元、营业收入 573,694.39 万	员工 7609 人
客户C	制造与销售拖拉机及配套农机具、农业机械、农用运输车及配件产品、传动件、工程机械、印刷机械、机械设备等。	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本 31000 万元	员工 1635 人
客户D	农业机械及其发动机、零部件的研究、开发、设计和制造；销售自产产品；提供上述产品的售后服务。	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本 20400 万元	员工 近 3000 余人

客户名	经营范围	业务资质	业务规模	人员规模
客户 E	制造、销售：柴油机及动力机械配套产品零部件、机用热交换器、中冷器、机油冷却器、机用密封材料及垫件、机用电子显示仪器、仪表、柴油机配件等。	汽车行业质量管理体系认证 IATF16949 等	注册资本 4000 万元	员工近 500 人
客户 F	拖拉机及配件、农业机械及配件的制造、销售等	质量管理体系认证 (ISO9000)等	公司注册资金 28000 万元	员工 1800 人

注：2017 年至 2019 年前五名客户经营范围及资质等信息来自网上信息。

公司前五大客户均为国内拖拉机生产的骨干企业，客户经营范围与公司销售范围是相符的；从客户业务资质、注册资本和人员规模分析，公司销售规模与客户经营规模具有匹配性。

二、2017 年至 2019 年公司前五大供应商

(一) 2017 年至 2019 年公司前五大供应商、报告期末余额及期后付款情况

金额单位：人民币元

2017 年度前五名	2018 年度前五名	2019 年度前五名	2019 年 12 月 31 日应付余额	2020 年 1-5 月付款额
供应商 A	供应商 A	供应商 A	1,332,402.30	1,332,402.30
供应商 B	供应商 B	供应商 B	4,161,761.09	3,988,990.52
供应商 F	供应商 C	供应商 C	-255,074.59	
供应商 G	供应商 D	供应商 D	1,950,670.06	1,950,670.06
供应商 H	供应商 F	供应商 E	2,196,740.44	2,196,740.44
合计	----	----	9,386,499.30	9,468,803.32

注 1：供应商 C、供应商 D、供应商 E、供应商 F、供应商 G、供应商 H 均为公司 2017 年度至 2019 年度重要供应商。

注 2：2019 年 12 月 31 日应付余额为 2019 年度采购前五名供应商应付余额。

注 3：2020 年 1-5 月付款额为 2019 年度采购前五名供应商应付余额期后付款额。

(二) 供应商的经营范围及资质等情况

供应商名称	经营范围	业务资质	业务规模	人员规模
供应商 A	制造、加工、销售：摩托车配件、汽车配件、机械配件	无特殊行业资质要求	注册资本 50 万元	员工约 160 人
供应商 B	汽车零部件、农机零部件、机械零部件及五金工具的铸造、加工、销售。	无特殊行业资质要求	注册资本 300 万元	员工约 130 人
供应商 C	包装装潢印刷品印刷、加工、销售：纸制品、塑料聚乙烯；农业机械配件	无特殊行业资质要求	注册资本 260 万元	员工约 80 人
供应商 D	机械加工、铸造加工销售	无特殊行业资质要求	注册资本 500 万元	员工约 150 人

供应商名称	经营范围	业务资质	业务规模	人员规模
供应商 E	加工、销售：液压油缸	无特殊行业资质要求	注册资本 100 万元	员工约 70 人
供应商 F	农用车配件、发动机铸件、数控机床类铸件、工程机械类铸件的生产、销售；生铁、焦炭、建材、铁矿石、铁矿粉、球团的销售等	质量管理体系认证 (ISO9000)等	注册资本 1000 万元	员工约 500 人
供应商 G	加工销售汽车配件、纺织配件、农机配件；货物与技术进出口	无特殊行业资质要求	注册资本 100 万元	员工约 60 人
供应商 H	生产、销售：生铁、钢材、氧气、纯氩、氮气(有效期限以许可证为准)；生产、销售：管线管、石油套管、高压锅炉套管等	质量管理体系认证 (ISO9000)等	注册资本 16239.52 万元	员工约 4500 人

从上表可知，公司采购的货物与供应商的经营范围是相符的；从业务资质、注册资本和人员规模分析，供应商能够满足公司的采购需求，与公司采购规模是匹配的。

三、公司与前述客户及供应商之间除正常经营往来外，是否存在其他往来

经公司自查，公司与前述客户及供应商之间除正常经营往来外，不存在其他往来。

会计师核查意见：

在审计过程中，我们检查了销售合同、采购合同，对往来款项进行了发函核实，检查账面记录及银行流水，对供应商的背景资料进行查询。

通过执行上述审计程序，我们判断公司与客户及供应商的交易均为正常经营往来。

三、关于发出商品

4、报告期末，公司存货-发出商品账面余额 1,498 万元，占存货账面余额 14.17%，占报告期内营业收入 5.31%，请你公司：（1）结合同行业可比公司存货-发出商品情况，销售合同发货约定条款等，补充说明公司存货-发出商品账面余额占比较高的原因及合理性；（2）结合存货-发出商品期后结转情况，补充说明你公司关于销售收入期末截止性测试的有效性，是否存在收入跨期的情形。请年审会计师就发出商品的真实性所执行的审计程序及获取的审计证据。

公司回复：

1、报告期末发出商品情况

公司发出商品主要核算的是对采取寄售库存管理模式的客户已发出的不满足收入确认条件的商品。目前国内汽车及拖拉机配套厂商与大型的供应链核心厂商在销售业务上普遍采取寄售的方式进行管理,配套厂商在核心厂商厂区内或周边设置寄售仓库,以便保证及时供货,公司与大型拖拉机主机厂客户主要采用此种合作模式,公司根据客户的要货计划先将产品运送至客户寄售仓库,根据双方合同约定产品上线验收实际耗用后,货物所有权才实现转移。

金额单位：人民币元

发出商品余额	2019 年度结转总额	发出商品周转天数
14,984,101.44	156,621,470.36	34.92

公司发出商品与同行业公司对比情况：

金额单位：人民币元

公司名称	存货余额	发出商品余额	比例
一拖股份	1,196,292,810.49	42,633,758.98	3.56%
星光农机	166,929,017.74	12,898,489.86	7.73%
弘宇股份	105,751,185.88	14,984,101.44	14.17%

经与同行业公司比较,发出商品为行业普遍情况。

公司报告期末发出商品账面余额 1,498.41 万元,占期末存货总额的 14.17%。发出商品对客户 2019 年度发出商品结转总额为 15,662.14 万元,对应发出商品平均周转天数为 34.92 天,符合寄售库存管理模式的运行特点,并且农机行业每年春耕秋收前属于生产销售的旺季,主机厂要求配套厂提前备货,因此报告期末发出商品余额在合理范围之内。

二、公司的销售收入确认方法及发出商品期后结转情况

(一) 公司销售收入的确认方法

我公司各类产品销售收入确认以客户类型不同区分为两类：

1、采取寄售库存管理模式的客户,客户实际上线验收耗用后才开具结算单作为风险报酬转移时点,确认销售收入的实现；

2、针对规模相对小的拖拉机厂及零星客户，公司依据产品交付作为商品风险报酬转移的时点，确认销售收入。

（二）公司收入确认政策执行情况

公司销售收入确认依据充分，具体过程为：公司业务部门与客户签订销售合同或销售订单，公司生产及仓库部门根据订单情况组织生产及发货，并填制销售出库单；公司业务部门定期与客户核对当月发货及使用情况，并取得客户入库验收单或上线验收单；公司财务部门依据每月收到的客户入库验收单、上线验收单等（对应不同客户）开具发票以及进行账务处理，并将客户验收的相关单据及发票后附于会计记账凭证。

（三）公司发出商品期后结转情况（2020年1月1日-2020年6月10日）

金额单位：人民币元

发出商品余额	期后结转总额	期后结转率（%）
14,984,101.44	12,189,341.52	81.35

上表客户发出商品期后结转总额为 12,189,341.52 元，平均期后结转率为 81.35%，期后结转情况正常。

综上，公司销售收入期末截止性测试有效，不存在收入跨期情形。

会计师核查意见：

针对发出商品的真实性，我们检查了销售合同，并采用现场监盘、核对暂存单或物流单等方式进行核实。获取的审计证据：盘点表、暂存单、结算单、发货单及物流单等。

综上，我们认为公司期末发出商品不存在重大错报风险。

四、关于提升器总成（大中小型）毛利率

5、报告期内，你公司主营产品提升器总成（大中小型）实现毛利率 13.29%，同比减少 2.38%。请你公司结合同行业可比公司同类产品毛利率情况、市场竞争分析、营业成本明细分析，补充说明报告期内主营产品提升器总成（大中小型）毛利率的合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、可比公司毛利率对比情况

公司主要从事提升器总成的生产，属于农机细分领域，目前 A 股市场并没有与公司产品和业务完全相同的可比公司。本着相似或相关的原则，我们选取了一拖股份、星光农机等公司相关业务的毛利率进行比较分析，这两家公司属于公司下游行业，与公司行业具有一定的相关性，具体选取依据详见下表。

从对比情况来看，2019 年公司毛利率水平处于行业毛利率区间，不存在大幅偏离的情况，具有合理性。具体对比情况如下表：

可比公司	主营产品	可比依据	2019 年度毛利率
一拖股份	农业机械(产品)	农业机械行业，公司下游客户，与公司相关度高	14.82%
公司	提升器总成（大中小型）		13.29%
星光农机	农机产品	农业机械行业，公司下游客户，与公司相关度高	12.12%

二、2019 年市场竞争分析

2019 年，农机市场持续低迷不振，传统农机产品市场需求疲软，行业仍然处于深度调整期。据中国农机工业协会行业数据显示，2019 年我国规模以上农机企业业务总收入 2464.67 亿元，较 2018 年下降 4.43%，出现负增长。另外，据中国农机工业协会行业数据显示，2019 年拖拉机行业大中型拖拉机产品累计销量 19.15 万台，同比增长 7.12%。虽然拖拉机产品销量在经历连续下跌后出现小幅反弹，但是持续增长动能依旧不足。

在农机市场仍处于深度调整的背景下，下游主机厂大都采取了降库存、降成本等经营策略。

受影响于下游主机厂短期内的降库存、降成本等经营策略的调整，公司采取了不断拓展产品和市场的经营策略以积极应对。2019 年公司在保持原有型号产品生产销售的同时，为顺应市场，也积极开拓并增加了附加值相对较低型号产品的生产销售，实现了销售收入增长、增加了市场份额。该类附加值相对较低产品销售占比的增加使得 2019 年提升器产品的平均销售毛利率有所下降。

三、从营业成本明细分析

从公司成本构成来看，生铁、钢材等原材料和以生铁、钢材为原材料的外购件占成本构成的主要比重。2019 公司产品毛利率有所下降，主要是因为公司附加值相对较低的产品型号销售占比增加，而该类型产品耗用材料相对较多，从而导致了 2019 年平均单位销售成本上涨。

公司 2019 年平均产品成本明细及对比如下：

单位：元

项目	2019 年度		2018 年度	
	平均单位成本	占比	平均单位成本	占比
原材料及外购件	797.69	74.62%	735.25	69.73%
工资	128.53	12.02%	139.6	13.24%
电费	29.1	2.72%	31.97	3.03%
制造费用	113.73	10.64%	147.54	13.99%
合计	1,069.05	100.00%	1,054.37	100.00%

综上所述，从同行业毛利率对比情况，公司产品毛利率处于中间位置，具有合理性；从市场竞争角度，在农机市场深度调整的背景下，2019 年公司在保持原有型号产品生产销售的同时，为顺应市场，也积极开拓并增加了附加值相对较低型号产品的生产销售，以实现销售收入增长、增加市场份额，符合行业发展状况和公司经营实际；从营业成本明细角度，主要是因为公司附加值相对较低的产品型号销售占比增加，而该类型产品耗用材料相对较多，从而导致了 2019 年平均单位销售成本上涨。因此，2019 年公司毛利率具有合理性。

会计师核查意见：

我们对比了同行业情况，分析了提升器总成（大中小型）毛利率变动的的原因，认为报告期内主营产品提升器总成（大中小型）毛利率变动具有合理性。

五、关于银行理财产品列报

6、报告期末，你公司其他流动资产期末余额 1.51 亿元，主要是银行理财产品，请你公司补充说明银行理财产品在资产负债表的分表是否准确，是否符合会计准则的相关要求。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、理财产品的合同约定及历史收益情况

(一) 从合同条款看，各理财产品均保证本金及最低收益；

(二) 各理财产品均为 1 年内到期；

(三) 从历史收益情况看，实际收益情况与公司在购买理财产品时预期的收益波动微小，其波动影响可以忽略不计。

二、公司对业务经济实质的判断

从业务经济实质看，理财产品为公司带来的未来现金流稳定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付；同时，公司管理理财产品的业务模式是收取合同现金流量。因此，应分类为以摊余成本计量的金融资产。

综上所述，公司将其列报为其他流动资产，符合会计准则的相关要求

会计师核查意见：

我们检查了理财产品合同，对期末余额进行了函证，对公司历史收益进行了重新计算，询问了管理层对理财产品的管理模式。我们认为，列报为其他流动资产符合会计准则的相关要求。

六、关于应收账款期末坏账准备计提的充分性、应收款项融资期末余额的合理性

7、报告期末，你公司应收账款账面余额 9,176 万元，坏账准备 325 万元，应收款项融资账面余额 5,499.82 万元，与 2018 年期末基本持平，主要是银行承兑汇票。请你公司：(1) 结合应收账款期后回款情况、同行业可比公司坏账准备计提政策，补充说明你公司应收账款期末坏账准备计提是否合理充分；(2) 结合应收款项融资期后回款情况，补充说明应收款项融资期末余额的合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、关于应收账款坏账准备计提的充分性和合理性

（一）公司从 2019 年 1 月 1 日起执行财政部于 2017 年发布的修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（上述四项准则以下统称“新金融工具准则”）。

新金融工具准则以“预期信用损失”模型替代了原金融工具准则中的“已发生损失”模型。

因此公司计算了历史损失率并考虑前瞻性信息确定了 2019 年 1 月 1 日应收账款预期信用损失率：

账龄	历史损失率	预期信用损失率
1 年以内（含 1 年）	0.21%	3.00%
1 至 2 年	7.32%	10.00%
2 至 3 年	20.88%	25.00%
3 至 4 年	42.99%	50.00%
4 至 5 年	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

（二）公司采用账龄分析法计提坏账准备的比例与可比上市公司比较情况

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
一拖股份（601038）	2.85%	26.08%	58.81%	97.60%	97.60%	97.60%
星光农机（603789）	5%	10%	50%	100%	100%	100%
弘宇股份	3%	10%	25%	50%	100%	100%

从上表可知，公司坏账准备计提比例与同行业公司相比，处于合理区间。

（三）期后收款

2020 年 1-5 月累计收回上期末欠款 6,906.18 万元，占 2019 年 12 月 31 日应收账款余额的比例为 75.26%。

综上所述，公司坏账准备计提比例，与同行业公司相比，不存在异常情况；收回上期末欠款情况，进一步证实了应收账款期末坏账准备计提的合理充分。

二、应收款项融资

2019 年度公司实现销售收入 28,216.95 万元，其中收到客户以银行承兑汇票支付货款 21,782.60 万元。公司属于农业机械制造业，行业上下游主要以承兑汇票结算货款，公司期末结存一定金额的承兑汇票符合行业特征。

2019 年 12 月 31 日应收款项融资账面余额 5,499.82 万元，均为收到的尚未到期的银行承兑汇票。截至 2020 年 6 月 10 日，到期已托收的金额为 3,926.27 万元、贴现金额 414 万元、背书转让金额为 801.55 万元、在库金额 358.00 万元。

综上所述，根据农机制造行业结算特征和期后收款情况，公司认为，应收款项融资期末余额是合理的。

会计师核查意见：

我们复核了公司计算预期信用损失率的过程，对比分析了同行业公司计提坏账准备的比例，检查了应收账款期后回款情况，我们判断公司应收账款期末坏账准备计提合理充分。

对于银行承兑汇票，我们进行了监盘，并对当年发生额、期后到期托收和背书转让进行了检查。我们判断公司应收款项融资期末余额是合理的，不存在重大错报风险。

(此页无正文)

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国·北京

中国注册会计师：

二〇二〇年六月二十三日