

# 沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司

## 关于深圳证券交易所年报问询函之回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 05 月 25 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司的 2022 年年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 250 号），现就贵部对公司 2022 年年报事后审查中关注到的有关情况回复如下：

一、如问询函所述，“问题 1.报告期内，你公司实现营业收入 126,343.51 万元，同比增加 14.11%，综合毛利率为 23.55%。其中，智能装备制造业务实现收入 13,556.40 万元，毛利率 8.97%；境外地区收入 101,177.96 万元，占比达 80.08%，境外业务收入主要来自于子公司 SBS Ecoclean GmbH（以下简称 SBS 公司），年报中对子公司的管理控制情况部分显示为不适用。请你公司：

（1）结合智能装备制造业务模式、成本费用构成、同行业公司毛利率情况等，说明智能装备制造业务毛利率较低的原因及合理性，是否明显低于同行业可比公司平均水平。（2）结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式（2021 年修订）》第三十九条规定，补充说明你对重要子公司 SBS 公司的管理控制情况，包括但不限于财务审批、人员任免、印章管理等方面的管控措施及内部控制安排。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明针对境外业务真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论等，是否获取充分、适当的审计证据。”

关于“（1）结合智能装备制造业务模式、成本费用构成、同行业公司毛利率情况等，说明智能装备制造业务毛利率较低的原因及合理性，是否明显低于同行业可比公司平均水平。”

公司回复：

（一）智能装备制造业务模式

公司拥有独立完整的研究开发、原材料采购、生产和销售体系。公司根据自身情况、市场规则和运作机制，独立进行经营活动。公司的智能装备制造业务采

取“以销定产”的经营模式，在获取客户订单后组织采购和生产。

### 1、采购模式

公司智能装备制造业务所需采购原材料分为钢材、外购标准件、电气件等。原材料中，钢材用于非标机械件的加工；外购标准件包括标准机械件和气缸、导轨、滚轮、电机等气动部件；电气件包括可编程逻辑控制器（PLC）、传感器、变频器、伺服控制器、编码器等，主要根据项目需要进行采购。

### 2、生产模式

公司采用订单生产模式，在接到生产订单后，制定生产计划，按计划时间下发技术资料，以及外购及自加工清单、图纸，加工制造完成后检验调试，随即出厂。为缩短生产周期，公司在技术上进行产品优化，常用元件备库存，同类产品使用通用零件，批量预投，缩短组装工期。

### 3、销售模式

公司组建了一支高素质、高效率，并有专业背景及团队精神的营销团队，根据公司高层定下的营销战略和销售计划，有序开展市场开发与推广。目前公司的销售网络辐射全国，并与海外销售团队共同合作，积极开拓海外市场。

巩固老客户方面，公司根据不同客户的不同需求，建立“大客户”专属管理机制，为核心客户提供贴心贴身式服务，能够以最快的速度响应并解决客户的相关需求、提供全方位的服务。

开发新客户方面，公司充分利用海内外资源渠道，深度挖掘用户属性，针对高、中、低端产品和服务的不同需求，为目标客户建立定制化的全面解决方案，抢占市场先机。同时，公司各项业务的优质客户资源可以共享，尤其在整合了海外并购业务后，协同效应逐渐呈现。如公司的橡胶智能装备业务，积累了一些轮胎行业的客户资源；自动化集成客户的分布也较广；电力、钢铁、发电、市政等领域均有使用公司的自动化装备，包括沈阳地铁、浑南轨道交通等。

## （二）智能装备制造业务成本费用构成、同行业毛利率情况

### 1、同行业公司毛利率情况

公司智能装备制造业务主要分为橡胶智能装备业务、电气自动化及集成业务和数字化工厂业务。分业务将毛利率与同行业进行比较，具体如下：

业务	同行业公司	毛利率
橡胶智能装备业务	软控股份	30.95%
	赛象科技	30.83%
	机器人	8.59%
	今天国际	27.74%
	<b>平均毛利率</b>	<b>24.53%</b>
电气自动化及集成业务	森源电气	22.83%
	双杰电气	12.01%
	和顺电气	17.45%
	科林电气	17.30%
	金冠股份	23.37%
	<b>平均毛利率</b>	<b>18.59%</b>

注：数字化工厂业务本期销售额仅占 0.18%，上表未列示分析。

公司的同行业可比公司数据较难获取，以上列示为同行业公司毛利率情况。从表中可看出，橡胶智能装备业务同行业毛利率平均值为 24.53%，公司毛利率为 8.82%，低于同行业公司；电气自动化及集成业务同行业毛利率平均值为 18.59%，公司毛利率为 9.12%，低于同行业公司。主要原因如下所述：

2、公司智能装备制造业务主要产品销售收入、成本费用构成如下表所示：

单位：万元

项目	客户名称	销售收入	销售成本			毛利率
			材料成本	制造费用	运包费	
成型机整机	山东海倍德橡胶有限公司	486.73	274.31	74.89	2.44	27.75%
	玲珑国际（欧洲）有限公司	3,130.56	683.98	1,313.01	960.75	5.52%
	玲珑集团（国内）	2,508.85	1,586.85	658.66	55.38	8.29%
	通用橡胶（泰国）有限公司	961.50	593.02	220.69	78.87	7.17%
成型机改造、备件	—	134.44	82.12			38.92%
<b>橡胶智能装备业务</b>		<b>7,222.07</b>	<b>6,584.96</b>			<b>8.82%</b>
电气产品	地铁项目	5,465.07	3,518.04	1,472.85	13.87	8.42%
	其他	412.10	216.56	99.90	1.51	22.84%
电气备件	—	432.20	411.34			4.83%

项目	客户名称	销售收入	销售成本			毛利率
			材料成本	制造费用	运包费	
电气自动化及集成业务		6,309.37	5,734.06			9.12%
智能物流	——	24.97	21.34			14.54%
合计		13,556.41	12,340.37			8.97%

公司橡胶智能装备业务主要产品为成型机整机和电气产品。从表中可以看到，成型机整机项目主要客户为玲珑集团、通用橡胶（泰国）有限公司且毛利率较低。

（1）本年向玲珑国际（欧洲）有限公司销售 4 台成型机，合同为 2019 年时签订，公司根据当时的定价原则签订合同。根据客户需求，公司于 2021 年发出商品，但从 2021 年 1 月份开始，海运费价格飞涨，一直持续到 2022 年末，根据交通运输部统计的中国出口欧洲航线的运价指数如下表所示：

年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
欧洲航线指数	1,003.0	1,158.0	4,287.0	4,458.0

从表中可以看到，欧洲航线运价指数 2021 年度较 2019 年度，增加比例为 327%，公司的运输成本也由 40 万元/台，上涨至 220 万元/台，甚至更高。由于海运费价格的上涨，公司无法预计，成本的增加导致毛利率降低。且项目从 2019 年陆续启动，到 2021 年发货周期长，且这几年间成型机整机出货量下降、导致项目分摊了更多的制造费用。

（2）销售给玲珑集团（国内）以及通用橡胶（泰国）毛利率较低的原因主要是以下三个方面：（1）订单质量较差，合同为 2020 年度、2021 年度签订，同行竞争激烈，公司进行薄利多单的战略调整，导致订单质量较差；（2）材料成本方面，这几台成型机主要生产的期间为 2021 年度，橡胶智能装备业务的主要材料，从 2021 年 5 月开始逐渐上调，主钢材、铁上调 57%、铜棒、钢板上调 30%，铝上涨 20%，原材料的成本不断攀升导致毛利率降低；（3）全球供应链问题，尤其是芯片相关的零件交期变长，导致项目周期延长，分摊了更多的制造费用。

（3）电气产品主要为地铁项目，政府地铁项目本身毛利率偏低，且公司 3、4 月份停工，项目周期延长，制造费用增加，导致毛利率降低。

关于“（2）结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式（2021 年修订）》第三十九条规定，补充说明你公司

对重要子公司 SBS 公司的管理控制情况，包括但不限于财务审批、人员任免、印章管理等方面的管控措施及内部控制安排。”

公司回复：

2017 年 3 月 31 日，公司完成了对德国上市公司杜尔集团旗下工业清洗及表面处理业务（CSP）的并购。SBS Ecoclean Headquarter（以下简称 SEHQ）作为公司在德国的控股子公司，也是公司在境外的各主体的控股平台，下属九家一、二级子公司，公司将其设定为工业清洗及表面处理业务（下称：CSP 业务）的总部，全面负责管理 CSP 业务。自收购后，公司陆续投入大量的资源和精力，在公司治理、经营管理、财务管理、资金管理、人事管理、印章管理等各方面制定了相关制度，实现了对 SEHQ 及其下属各子公司（即 CSP 业务）全方面且有效的管控。

#### 1、公司治理

##### （1）公司对 SEHQ 的治理

SEHQ 执行董事由上市公司委派，上市公司财务总监同时担任 SEHQ 财务总监。执行董事和财务总监对整个 CSP 业务的经营管理负责，执行上市公司管理层的决议，向上市公司管理层定期汇报。

##### （2）SEHQ 对下属各级子公司的治理

SEHQ 的各子公司根据当地法律要求设立董事会，在法律不强制设立董事会的子公司设立管理委员会；SEHQ 执行董事和财务总监为各子公司董事会或者管理委员会核心成员并占多数，对各子公司实现了有效管控。为实现对 SEHQ 及下属子公司的管理，根据上市公司管理层的决定，SEHQ 进行了严格的架构设定，从整体层面规定了必须严格遵守的各条报告线，划定了“红线”；并根据上市公司管理层的决定，通过直接、独立、全面掌握各子公司总经理、副总经理和财务总监/财务经理等管理及经营团队的人事任免权，雇佣合同决策权，绩效设定和考核权利，以目标协议管理的形式，实现了完全掌控，并向上市公司管理层汇报。同时，根据上市公司管理层的决定，SEHQ 以内控制度文件方式发布了 CSP 业务治理和管理架构以及工作方式，明确了上市公司和 SEHQ 对各地子公司的实际管理权。对于 SEHQ 的最重要的子公司 SEDE，根据上市公司管理层的决定，SEHQ 与其签署了管控协议，根据管控协议，SEHQ 有权随时对 SEDE 的一切事

务进行直接到最基层的管理（而不仅限于“SEHQ 作为股东负责治理，而 SEDE 管理层进行管理”的模式）。

## 2、经营管理

执行董事和财务总监对整个 CSP 业务的经营管理负责，执行上市公司管理层的决议，向上市公司管理层定期汇报。各地子公司于每月 15 日向 SEHQ 提交月度运营报告，就当月的获取订单情况、销售收入实现情况、生产情况、财务业绩情况等进行了详细报告，并就各项指标的变动情况进行经营分析，SEHQ 在 5 个工作日，向上市公司管理层汇报，并根据和上市公司管理层的汇报和反馈，对各地子公司进行批示和反馈。

此外，SEHQ 还制定了定期报告会议制度、预算管理制度、业绩考核制度等对各个子公司的经营管理进行全面的管控，具体如下：

### （1）定期报告会议政策

为强化管控程度，SEHQ 作为 CSP 业务的总部，根据上市公司管理层的决定，与其各子公司制定了定期报告会议制度，其中包括年初的年度启动会、4 月底/5 月初的一季度总结报告会、7 月底/8 月初的半年总结报告会以及 10 月底/11 月初的三季度总结报告会。在每年度各期总结报告会上，SEHQ 执行董事及 SEHQ 财务总监听取各子公司高管人员对经营管理的阶段性报告和总结，之后，向上市公司管理层汇报。由此，实现对各子公司经营管理的进一步管控。

### （2）预算管理和经营目标

SEHQ 作为 CSP 业务的总部，每年 11 月份底/12 月初召开年度预算审核会议，针对各子公司下一年的预算计划进行审议，向上市公司管理层汇报并报审批。之后，SEHQ 向其各级子公司下达下一年度经营目标责任书，并在上市公司管理层授权范围内，审议子公司下一年度经营方针和投资计划。各子公司管理层在预算批准范围内进行经营和管理，对于超出预算范围的没有权限。

### （3）业绩考核

SEHQ 执行董事每年出席各期报告会议，走访当地子公司，结合各子公司的报告情况，进一步了解和评价其业务经营情况和经营成果，并向上市公司管理层汇报。SEHQ 财务总监根据下属子公司规模和其功能地位，对各地子公司进行月度和季度地走访，进行实地考察，并听取当地财务、控制、资金和运营团队的报

告，向上市公司管理层汇报。结合运营报告和控制报告以及实地走访的情况，SEHQ 综合考核下属子公司经营成果，向上市公司管理层汇报，与上市公司管理层讨论，并及时对其进行考核评价及反馈，并进行相关决策。

### 3、财务管理和内控管理

#### (1) 财务人员的委派和职责

SEHQ 财务总监为公司直接任命，并向上市公司管理层直接负责。根据公司设立的管理框架，结合德国当地的公司管理惯例，SEHQ 财务总监对财务、控制、资金、税务、人事、法律、IT 等方面负责，通过各地子公司财务总监/财务经理/人事经理/法务经理/IT 负责人，实现对各子公司财务、控制、资金、税务、人事、法律、IT 的垂直管理，从而实现了对各地子公司的经营管理的管控。

#### (2) 财务管理

各地子公司财务总监/财务经理将每月财务数据报告给 SEHQ 财务总监，同时，各子公司内控部门每月出具月度内控报告提供给 SEHQ 财务总监和 SEHQ 执行董事，SEHQ 执行董事和 SEHQ 财务总监向上市公司管理层汇报，并根据相关反馈进行决策。

### 4、资金管理

#### (1) 资金计划的审批

在上市公司管理层的授权范围内，SEHQ 对资金进行全面管控：SEHQ 与处于外汇自由流通地区的子公司构建了资金池，对处于外汇管制地区的子公司，建立了严格的审批机制，从而实现了对其子公司的资金流入和流出进行实时控制；SEHQ 财务总监对各地资金计划实行严格控制，按照公司规定，各子公司需定期向 SEHQ 财务总监报告资金计划，例如，规模最大子公司德国 SEDE 需每日报告一次资金计划，中国子公司 SECN 每两周报告一次资金计划，美国子公司 SEUS 每月报告一次资金计划。

#### (2) 资金支付的授权审批

在上市公司管理层的授权范围内，根据资金池协议和资金管理机制的规定，SEHQ 及各子公司的每一笔资金的支付，不论金额大小，都必须在资金计划中列示，所有资金计划均需经过 SEHQ 财务总监进行授权审批。没有经过审批的资金计划或没有列示在资金计划里的资金，均不允许进行支付。由此，SEHQ 实现

了对 SEHQ 及其各子公司的各项资金支付的严格管控。

#### 5、人事管理及其他管理

在上市公司管理层的授权范围内，SEHQ 执行董事负责 SEHQ 及各子公司董事会成员（如有）、总经理和副总经理的选聘与任命，SEHQ 财务总监负责对各子公司财务总监/财务经理，以及财务、内控、税务、法律、HR 以及 IT 相关部门人员的选聘和任命。

#### 6、印章管理

SEHQ 及其各子公司主要为海外公司，大部分公司不强制使用公章，对此，公司根据相关法律法规和业务实践，制定了详细的授权签字矩阵和审批流程；对于要求使用公章的子公司，其印章管理适用母公司《公司印鉴管理办法》。

综上，公司对 SEHQ 及其下属子公司制定了全方位的管控措施，具有有效性，并得到一贯执行。

**请年审会计师核查并发表明确意见，说明针对境外业务真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论等，是否获取充分、适当的审计证据。”**

#### 会计师核查意见：

##### （一）核查程序

公司境外收入主要来源于工业清洗及表面处理业务板块位于境外的子公司于当地的生产经营。对境外子公司我们委托 RSM 国际会计师事务所（“当地会计师”）作为组成部分会计师，执行审计程序，对境外子公司的销售收入真实性，当地会计师所执行的审计程序包括但不限于：

（1）评价、测试与收入确认相关的内部控制的设计和执行的有效性；

（2）了解具体业务的收入确认会计政策及收入确认时点，确认是否符合企业会计准则的规定并在前后各期保持一致；

（3）执行了分析性程序，分析总体的销售收入和结构在各期之间是否存在重大波动；计算报告期内重要产品的毛利率，与同类产品的毛利率以及各期平均毛利率进行比较，检查是否存在异常，对毛利率异常的项目，进一步检查毛利率异常的原因；

（4）对采用某一时间段内履行履约义务确认销售收入的定制化清洗机业务：对合同的预计总成本编制程序进行了解和分析，通过预计总成本和实际发生成本

的比较，分析公司预计总成本的计算合理性；检查公司是否于各报表期末对预计总成本根据最新获知的信息进行调整；检查合同履行进度的计算是否正确，结合存货盘点，对期末在建的清洗机项目进行查看，检查并与相关人员讨论合同履行进度，是否与实物建造进度相符；抽取定制化清洗机业务合同项目，抽查比例约为 50%，检查合同的预计总收入的计算，是否符合合同的相关规定，抽查原始凭证检查合同的成本发生是否真实，并符合企业会计准则的规定；检查合同的合同预计损失的计算是否准确，会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(5) 对采用在某一时间点确认销售收入的标准化清洗机产品及服务业务，抽取收入项目，抽查比例约为 50%，检查入账日期与金额等是否与销售合同、发票、发货单、验收单等一致，检查收入确认条件的关键凭证，核实是否满足收入确认条件。抽取发货单和验收单，审查销售项目品名、数量等是否与发票、销售合同、记账凭证等一致，核实销售收入是否完整；

(6) 获取各子公司的银行交易流水，对应收账款的回款进行检查，以核查应收账款的真实性；

(7) 对报表截止日前后各 5 笔销售收入，执行截止性测试，检查销售收入是否存在跨期情况。

## (二) 核查意见

经以上核查程序，我们认为，境外地区的收入具有真实性，针对收入真实性所执行的审计程序有效，获取的审计证据是充分的。

**2.年报显示，你公司已签订的重大销售合同、重大采购合同履行情况包括 4 项重大销售合同，均为智能装备制造业务相关。请结合业务模式、产品单价、重大合同标准、收入确认时点等，说明工业清洗系统及表面处理业务营收占比更高但未签订重大合同的原因及合理性。**

**公司回复：**

### (一) 业务模式

公司拥有独立完整的研究开发、原材料采购、生产和销售体系。公司根据自身情况、市场规则和运作机制，独立进行经营活动。公司的经营模式按业务类型主要分为 CSP 业务和智能装备制造业务两大部分。

公司的 CSP 业务采取“以销定产”的定制化经营模式，在获取客户订单后

组织采购和生产。

## 1、CSP 业务

### (1) 采购模式

公司的 CSP 业务在物资采购方面制定了严格的管理机制和业务操作流程，设立了独立的采购战略部门，按照采购货物品种进行分组，遵循采购战略进行运营。对于大型供应商，公司建立了全球采购系统统一组织采购，如西门子、ABB 等；针对个别低端零件，公司采取个别采购的方式。

### (2) 生产模式

公司 CSP 业务涵盖包括设计、组装制造、生产的全套流程，技术水平高、行业进入壁垒也较高。公司通常在客户工厂生产线建立的前期筹划阶段就已经介入，帮助客户一起进行生产线的设计，保证在公司生产的清洗设备本身达到高标准的同时也能够在客户现场达到要求，在此期间需进行多轮测试，保证客户对设备功能和质量的要求都能被满足。这样的业务模式能够使公司更加灵活地调整产能，从而适应市场环境的变化。

### (3) 销售模式

为了满足全球范围内重点客户及销售区域的需求，公司的 CSP 业务采用了矩阵架构的销售体系。在矩阵销售体系中，产品销售线及区域销售线平行覆盖销售范围。产品销售线以产品类别划分，向全球客户销售某一类或几类产品，区域销售线以销售地域划分，在一定区域内销售公司全部类型产品。两条线若有交集，则由重要客户经理负责，重要客户经理将根据客户的需求，提供专业的指导和推荐，为客户提供各类解决方案。公司将销售业务与生产业务分离运营，因而更能以客户需求为导向。

产品销售线由产品销售经理负责，其目标为提高每一类型产品的销量，衡量指标为订单数量和销售毛利率。产品销售经理需要不断改善业务流程和结构，并且与生产业务保持独立，以求更好地满足客户需求。产品销售经理的其他职责还包括销售中的技术支持、定价决策及销售产品种类的最终确定。

区域销售线由区域销售经理负责，其目标为开发拓展所负责区域客户，将所有类型产品推荐给客户，衡量指标为订单数量和销售毛利率。但区域销售经理不需成为所有类型产品的专家，需要时由产品销售线人员支持。

重要客户经理是由区域销售经理转型而来，负责维护特定的、全球性的客户。重要客户经理需要全方位维护其客户，包括提供最佳服务及提供全线产品支持等，其衡量指标为与特定客户相关联的订单数量和销售毛利率。重要客户经理会与区域销售经理及产品销售经理保持密切联系，从中获得区域客户信息及产品信息。

## 2、智能装备制造业务

公司的智能装备制造业务采取“以销定产”的经营模式，在获取客户订单后组织采购和生产。

### （1）采购模式

公司智能制造业务所需采购原材料分为钢材、外购标准件、电气件等。原材料中，钢材用于非标机械件的加工；外购标准件包括标准机械件和气缸、导轨、滚轮、电机等气动部件；电气件包括可编程逻辑控制器（PLC）、传感器、变频器、伺服控制器、编码器等，主要根据项目需要进行采购。

### （2）生产模式

公司采用订单生产模式，在接到生产订单后，制定生产计划，按计划时间下发技术资料，以及外购及自加工清单、图纸，加工制造完成后检验调试，随即出厂。

为缩短生产周期，公司在技术上对产品优化，常用元件备库存，同类产品使用通用零件，批量预投，缩短组装工期。

### （3）销售模式

公司组建了一支高素质、高效率，并有专业背景及团队精神的营销团队，根据公司高层定下的营销战略和销售计划，有序开展市场开发与推广。目前公司的销售网络辐射全国，并与海外销售团队共同合作，积极开拓海外市场。

巩固老客户方面，公司根据不同客户的不同需求，建立“大客户”专属管理制度，为核心客户提供贴心贴身式服务，能够以最快的速度响应并解决客户的相关需求、提供全方位的服务。

开发新客户方面，公司充分利用海内外资源渠道，深度挖掘用户属性，针对高、中、低端产品和服务的不同需求，为目标客户建立定制化的全面解决方案，抢占市场先机。同时，公司各项业务的优质客户资源可以共享，尤其在整合了海外并购业务后，协同效应逐渐呈现。如公司的橡胶智能装备业务，积累了一些轮

胎行业的客户资源；电力自动化客户的分布也较广；电力、钢铁、发电、市政等领域均有使用公司的自动化装备，包括沈阳地铁、浑南轨道交通等。

### （二）产品单价

公司所处行业属于非标准化定制行业，是工业生产的配套行业，其行业周期与下游行业经营状况、技术革新、固定资产投资密切相关。鉴于公司所处行业属于非标准化定制行业，由客户提出具体要求，公司按照客户的要求制造相关设备，并负责安装和维护，单价差异较大。

### （三）收入确认原则

本集团与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；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；合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质，即履行该合同将改变本集团未来现金流量的风险、时间分布或金额；本集团因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

在合同开始日，本集团识别合同中存在的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。在确定交易价格时考虑了可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。

对于合同中的每个单项履约义务，如果满足下列条件之一的，本集团在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入：客户在本集团履约的同时即取得并消耗本集团履约所带来的经济利益；客户能够控制本集团履约过程中在建的商品；本集团履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本集团在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，本集团已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不满足上述条件之一，则本集团在客户取得相关商品控制权的时点将分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，本集团考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的

法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

本公司收入确认的具体方法为：

1、对于橡胶轮胎成型机以及智能物流系统等专用机械制造合同项目，收入的确认原则为：公司在专用机械产品完工发货并安装调试完毕后确认营业收入的实现。对于产品销售时同时为其提供软件产品的，如果软件收入与产品收入能分开核算，则软件收入按软件产品销售的原则进行确认；如果软件收入与成型机产品收入不能分开核算，则将其一并核算。

2、对于电气自动化及集成业务项目，收入的确认原则为：电气自动化及集成项目所提供的劳务已经完成，并收到价款或取得收取价款的证据时，确认营业收入的实现。

3、CSP 业务的销售收入主要来源于客户定制合同和高标准化的产品销售及服务。

客户定制合同为在某一时间段内履行履约义务，收入确认原则为：在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入，履约进度采用投入法，按累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定。

除符合某一时间段确认收入外，CSP 业务的销售收入均来自于具有相当高标准化的产品销售及服务，收入确认原则为：当该交易很有可能为公司带来经济利益的流入且金额可以被可靠计量时，确认为收入，通常以产成品或库存商品交付完成或服务提供完成时作为收入确认时点。

4、备件销售收入的确认原则：备件商品已经发出且相关收入已经收到或取得了收款依据，与备件商品相关的成本能够可靠地计量时确认配件销售收入。

5、对于自行开发研制的软件产品，销售时不转让所有权，主要通过嵌入硬件设备销售。软件产品于安装完成后，且软件产品所有权上的重要风险和报酬转移给买方，公司不再对该软件产品实施继续管理和实际控制权，相关的收入已经收到或取得了收款的证据，并且与销售该软件产品有关的成本能够可靠地计量时，确认营业收入的实现。对合同约定完工比例的，按实际完成工作量占预计全部工

作量的比例确定收入比例。

6、技术服务收入确认原则：在劳务已经提供，收到价款或取得收取款项的证据时，确认技术服务收入。

#### （四）重大合同标准

公司日常经营重大合同标准适用《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》8.6.5规定的披露标准及其他法律、法规的有关规定，公司据此履行信息披露义务。“8.6.5上市公司一次性签署与日常生产经营相关的采购、销售、工程承包或者提供劳务等合同的金额占公司最近一个会计年度经审计主营业务收入或者总资产50%以上，且绝对金额超过1亿元的，应当及时披露。”

公司2022年度报告内所列示重大合同均为2016-2018年签订时点触及披露标准的合同，合同尚未完全执行完毕。

2017年3月，公司完成CSP业务的并购，此后每年度经审计主营业务收入均超过了10亿元、每年度总资产均超过了20亿元，签署的合同除已经披露的重大合同之外，均未触及8.6.5款规定的披露标准。

**3.报告期末，你公司货币资金余额25,899.69万元，其中权利受限款项为16,000.84万元；短期借款、应付票据、应付账款、其他应付款期末余额合计59,343.86万元。请你公司结合公司现金流状况、一年内到期债务情况、营运资金需求、未来大额采购及还款安排、公司融资渠道及能力等因素，说明公司的偿债资金来源及筹措安排，是否存在流动性风险，如是，请充分提示风险，并说明公司拟采取的应对措施。**

#### 公司回复：

##### （一）现金流状况、一年内到期债务情况、营运资金需求

1、截至2022年末，公司货币资金储备金额为25,899.70万元，其中受限资金为16,000.85万元，主要为银行承兑汇票保证金、保函保证金以及为取得流动信贷存入的综合保证金；未受限的库存现金以及银行存款金额为9,898.85万元。公司境内外各子公司持有的资金均为日常生产经营所持有。

公司现金流情况如下表所示：

单位：万元

项目	本年金额	上年金额
<b>一、经营活动产生的现金流量：</b>		
经营活动现金流入小计	141,265.84	137,783.69
经营活动现金流出小计	145,039.62	143,433.06
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-3,773.78</b>	<b>-5,649.37</b>
<b>二、投资活动产生的现金流量：</b>		
投资活动现金流入小计	10.69	630.98
投资活动现金流出小计	2,191.96	3,422.73
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-2,181.26</b>	<b>-2,791.75</b>
<b>三、筹资活动产生的现金流量：</b>		
筹资活动现金流入小计	73,349.23	65,315.63
筹资活动现金流出小计	79,134.49	64,545.10
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-5,785.25</b>	<b>770.53</b>
<b>四、汇率变动对现金及现金等价物的影响</b>	<b>-1,880.91</b>	<b>-2,138.92</b>
<b>五、现金及现金等价物净增加额</b>	<b>-13,621.21</b>	<b>-9,809.51</b>
加：期初现金及现金等价物余额	23,520.06	33,329.57
<b>六、期末现金及现金等价物余额</b>	<b>9,898.85</b>	<b>23,520.06</b>

公司的现金流量情况如上表所示，公司的经营活动、投资活动现金流量净额均为负值，为维持公司正产的生产经营活动，公司需借入更多的资金，导致公司资产负债率较高。

## 2、一年内到期的债务情况

### (1) 短期借款、其他应付款

单位：万元

融资渠道	款项性质	金额	一年到到期金额
短期借款	银行借款	19,501.42	15,950.84
其他应付款	股东借款	15,152.77	0.00
其他应付款	其他	1,064.17	1,064.17
<b>合计</b>		<b>35,718.36</b>	<b>17,015.01</b>

如上表所示，截至 2022 年末，公司短期借款余额为 19,501.43 万元，其中 3,550.58 万元为 BW 银行的流动贷款，在信用额度内随借随还，流动性风险极低；剩余 15,950.84 万元为一年内到期。公司账面货币资金金额为 25,899.70，其中未受限的金额为 9,898.85 万元，受限的资金 16,000.85 万元，其中 5,305 万元本身

即为为取得流动信贷存入的保证金，其他的受限资金主要为保函保证金，随着合同的履行逐渐解除使用权限制，能够为偿还借款提供保证，流动性风险较低；其他应付款余额为 16,216.94 万元，其中 15,152.77 万元为股东借款，且到期日为一年以上，流动性风险较低；综上，公司偿债能力不存在重大的不确定性。

(2) 应付票据、应付账款的一年内到期情况，结合以下营运资金需求进行分析。

### 3、营运资金需求

2018 年以来，公司营业收入逐年下降，2019 年主要系全球乘用车销量下降，使得汽车生产厂商产量下降，对专用单件清洗业务销售收入影响较大，使得 2019 年销售收入下降较快；而 2020 年和 2021 年，销售收入亦有所下降；随着汽车市场前景不断明晰，公司 2022 年销售收入已实现增长，增长率为 14%。基于 2022 年，公司预计未来三年营业收入增长率为 15%，公司流动资金缺口测算如下表：

单位：万元

项目	2022 年	2023 年(预)	2024 年(预)	2025 年(预)
营业收入	126,343.52	145,295.05	167,089.30	192,152.70
营业收入增长率		15%	15%	15%
应收票据及应收账款	32,690.92	37,594.56	43,233.74	49,718.80
预付款项	1,777.66	2,044.31	2,350.95	2,703.60
存货	40,044.05	46,050.66	52,958.26	60,902.00
合同资产	15,199.81	17,479.78	20,101.75	23,117.01
<b>各项经营性资产合计</b>	<b>89,712.44</b>	<b>103,169.31</b>	<b>118,644.70</b>	<b>136,441.41</b>
应付票据及应付账款	23,612.15	27,153.97	31,227.07	35,911.13
合同负债	24,095.05	27,709.30	31,865.70	36,645.55
应付职工薪酬	5,950.40	6,842.96	7,869.41	9,049.82
<b>各项经营性负债合计</b>	<b>53,657.60</b>	<b>61,706.24</b>	<b>70,962.18</b>	<b>81,606.50</b>
<b>流动资产占用额 (经营性资产-经营性负债)</b>	<b>36,054.84</b>	<b>41,463.07</b>	<b>47,682.53</b>	<b>54,834.91</b>
<b>未来三年营运资金需求</b>			<b>18,780.07</b>	

注：上表相关经营数据的预测，不构成盈利预测。

如上表所示，公司未来 3 年的营运资金需求为 18,780.07 万元，为满足公司未来的营运资金需求，公司于 2023 年 3 月完成向特定对象郭洪生发行股票数量

58,102,189 股，募集资金总额为人民币 397,999,994.65 元，扣除发行费用（不含税）人民币 10,221,518.00 元，实际募集资金净额为人民币 387,778,476.65 元。本次发行所募集资金将用于偿还有息负债和补充流动资金，募集资金金额满足营运资金需求。本次发行募集资金到位后，公司总资产和净资产同时增加，资产负债率有所下降，有助于优化公司资本结构、降低公司财务费用、增强资金实力，为公司业务发展提供有力保障。根据公司 2023 年一季度披露的信息，公司的资产负债率为 59.30%。

## （二）未来大额采购及还款安排

### 1、未来大额采购情况

公司根据与客户签订的销售合同，按照客户要求进行产品的设计、选型、配置，所制造销售的产品均为非标准化设备，具备较强的定制性。定制化模式下，公司一般在取得客户订单后组织原材料采购、组织生产等，材料的采购种类和数量是根据签订的销售合同进行安排，不存在大批次大规模的采购情况。

### 2、还款安排

截至 2022 年末，公司长短期借款余额为 87,639.74 万元，其中股东借款余额为 66,991.81 万元，金融机构借款余额为 20,647.93 万元，具体还款安排详见下表：

单位：万元

融资渠道	借款性质	金额	还款安排
短期借款	银行借款	19,501.42	其中 15,950.84 万元预计 2023 年度内偿还，剩余 3,550.58 万元随借随还
长期借款	银行借款	1,146.51	预计 2026、2027 年偿还
其他应付款-自控	股东借款	15,152.77	预计 2025 年之前偿还
长期应付款-中巨	股东借款	51,839.04	预计 2023-2025 年偿还
<b>合计</b>		<b>87,639.74</b>	

根据公司 2023 年一季度披露的信息，公司取得借款收到的现金 1.62 亿元，向特定对象发行股票取得股权融资 3.98 亿元，偿还借款 5.8 亿元，公司具有取得融资以及偿还借款的能力。

## （三）公司融资渠道及能力

### 1、资本市场融资

截至 2023 年 3 月 7 日，公司向特定对象发行股票 5,810.22 万股，募集资金

总额人民币 3.98 亿元，用于公司偿还有息负债和补充流动资金。公司净资产规模得到大幅提升，资产负债率明显下降，从公司 2023 年一季度报告看，公司发行股票后资产负债率降至 59.3%。资本结构得以进一步优化，有利于增强公司抵御财务风险能力和持续盈利能力。

在条件允许的情况下，公司将继续采取多种途径募集资金，用于募投项目、偿还贷款/借款和补充流动资金等，进而提升偿债能力、改善财务状况。

## 2、加强运营管理，增加销售收入，提高项目利润

公司主营业务之一工业清洗及表面处理业务，2022 年较 2021 年销售收入增加 25.02%，2022 年末的订单量较 2021 年末订单量增加 27.22%，订单量增加规模效益明显；且公司精密清洗业务板块（CLP），主要为医疗设备和高精密光学设备提供精密清洗系统发展迅速，订单量增加较多且毛利率较高，根据公司 2023 年一季度披露的信息，公司毛利率为 27.15%，较上年毛利率 23.55%增加 3.6%。

公司通过优化资本结构、加强运营管理等措施，可以提高业务盈利水平、降低财务费用，提高融资能力。

**4.报告期末，你公司应收账款余额为 36,852.95 万元，同比增加 39.76%，坏账准备余额 4,612.14 万元，计提比例 12.51%，同比下降 3.27 个百分点；账龄 1 至 2 年的应收账款余额 7,225.18 万元，同比增加 215.93%。请你公司结合信用政策、客户信息及是否为关联方、资信情况、交易背景、时间、金额及标的、合同履行情况、收款安排、逾期情况、未收回的原因等，说明应收账款余额增加而坏账准备计提比例降低的原因及合理性，1 至 2 年的应收账款余额大幅增加的原因，你公司前期是否存在放宽信用政策、向不具备支付能力客户销售的情形，相关收入确认是否真实准确。请年审会计师核查并发表明确意见。**

### 公司回复：

公司的主要业务为 CSP 业务以及智能装备制造业务，分业务对应收账款余额增加而坏账准备计提比例降低的原因及合理性进行分析。

#### （一）CSP 业务

1、公司 CSP 业务主要客户销售额、销售产品、信用政策、逾期情况等如下表所示：

单位：万元

客户名称	资信状况	主要销售产品	销售额	应收账款余额	期后回款金额 (截至2023.5.31)	信用政策	是否逾期
客户 A	长期 合 作、 资信 状况 良好	CLA/C LI	9,103.78	1,336.84	1,127.63	30%作为预付款，30%发货款，30%验收款，质保期后支付剩余10%	否
客户 B		CLP	7,625.11	45.12	45.12	40%作为预付款，45%发货款，15%验收款	否
客户 C		CLA/C LI	3,119.82	265.49	257.69	30%作为预付款，30%发货款，30%验收款，质保期后支付剩余10%	否
客户 D		CLA/C LI	2,831.69	1,233.65	1,144.95	30%作为预付款，60%发货款，质保期后支付剩余10%	否
客户 E		CLA/C LI	2,702.83	244.12	212.21	30%作为预付款，30%发货款，30%验收款，质保期后支付剩余10%	否
合计			25,383.23	3,125.22	2,787.60		

公司 CSP 业务主要客户为大众、宝马、福特、博世等世界知名车企以及工业企业，具有良好的资信状况，回款情况较好，以上主要客户均在信用期内，不存在逾期未回款的情况。公司已按照合同的进度交付设备、提供劳务，并根据合同要求开具账单，客户进行付款；公司对客户的信用政策与以前年度保持一致；公司前期并未存在放宽信用政策、向不具备支付能力客户销售的情形。

## 2、应收账款余额、坏账准备金额变动的原因及合理性

如下表所示，公司 CSP 业务 2022 年末较 2021 年末应收账款余额增加 45.92%，应收账款坏账准备余额增加 8.47%，信用期内以及逾期小于 30 天的账龄段余额增加 75.42%。

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	变动比例
坏账准备余额	786.12	724.72	8.47%
应收账款余额	22,030.62	15,097.61	45.92%
其中：			
1、信用期内以及逾期小于 30 天	19,018.08	11,030.29	72.42%
占应收账款余额比例	86.33%	73.06%	

2、其他账龄段	3,012.53	4,060.77	-25.81%
占应收账款余额比例	13.67%	26.94%	

公司应收账款余额本年末增加 45.92%，主要由于两方面原因：（1）外币报表折算汇率由 7.2197 增加至 7.4229，增加比例约为 3%；（2）公司 CSP 业务营业收入本年实际增加比例为 25.7%（受报表折算汇率影响，最终体现在合并报表增长率较小），导致应收账款增加；但是，应收账款以更大的幅度增加主要由于公司在 2022 年一季度新增订单大幅增加，同比增加 83.2%，2022 年一季度末在手订单量同比增加 35.32%。订单量大幅度增加，而订单转化需要时间，因此公司 2022 年下半年确认的收入较多，导致应收账款的金额以更大幅度增加，且增加的主要是信用期内以及逾期小于 30 天账龄段。

坏账准备余额并未与应收账款的增加比例保持一致，主要由于上述原因的影响，应收账款余额的增加主要集中在信用期内以及逾期小于 30 天账龄段，增加比例为 72.42%，且该部分账龄段占应收账款余额的比例较高，占比约 86.33%，而该部分账龄段计提坏账的比例较低导致。

公司每年会结合历史款项回收率，运用迁徙率方法计算预期信用损失，并结合前瞻性调整，复核应收账款的坏账计提比例的合理性。如下表所示，划分低风险组合和高风险组合运用迁徙率计算的应收账款计提比例与目前的计提比例的对比。

低风险组合	历史平均回收率	迁徙率	计算方法	预期损失率	预期损失率计算方法	坏账计提比例
信用期内以及逾期 小于 30 天	97.78%	2.22%	a	0.13%	a*b*c*d*e	0.30%
逾期 1-3 个月						2%
逾期 3-12 个月						5%
逾期 1-2 年	52.05%	47.95%	b	5.72%	b*c*d*e	20%
逾期 2-3 年	40.82%	59.18%	c	11.93%	c*d*e	25%
逾期 3-4 年	74.87%	25.13%	d	20.16%	d*e	30%
逾期 4-5 年	19.78%	80.22%	e	80.22%	e	100%
逾期 5 年以上	0.00%	100.00%		100.00%		100%

从表中可以看出，低风险组合运用迁徙率计算的预期损失率均低于公司目前

的坏账计提比例，应收账款坏账计提具有谨慎性和合理性。

高风险组合	历史平均回收率	迁徙率	预期损失率 计算方法	预期损失率	预期损失率计算方法	坏账计提比例
信用期内以及逾期小于30天	96.99%	3.01%	a	0.23%	a*b*c*d *e	0.30%
逾期1-3个月						7%
逾期3-12个月						20%
逾期1-2年	66.66%	33.34%	b	7.65%	b*c*d*e	25%
逾期2-3年	52.42%	47.58%	c	22.94%	c*d*e	30%
逾期3-4年	44.29%	55.71%	d	48.20%	d*e	60%
逾期4-5年	13.48%	86.52%	e	86.52%	e	100%
逾期5年以上	0.00%	100.00%		100.00%		100%

从表中可以看出，高风险组合运用迁徙率计算的预期损失率均低于公司目前的坏账计提比例，应收账款坏账计提具有谨慎性和合理性。

## （二）智能装备制造业务

1、公司智能装备制造业务主要客户的销售额、销售产品、信用政策、逾期情况等如下表所示：

单位：万元

客户名称	资信状况	主要销售产品	销售额	应收账款余额	期后回款金额（截至2023.5.31）	信用政策	逾期情况
玲珑集团（国内）	长期合作、	成型机 整机	2,508.85	6,933.08	2,824.98	30%作为预付款，30%发货款，20%验收款，验收2年后支付剩余20%	已逾期，其中：逾期1年以内908万元，逾期1-2年5,876万元，逾期两年以上149万元
玲珑国际（欧洲）有限公司	资信状况良好	成型机 整机	3,130.56	651.65	0.00	预付款10%，发货前付款50%，验收合格后付款20%，质保金20%	已逾期，其中：逾期1年以内651.65万元
中铁电气		电气产	3,750.60 1	1,892.31	72.83	预付10%，到货50%，工程	否

客户名称	资信状况	主要销售产品	销售额	应收账款余额	期后回款金额（截至2023.5.31）	信用政策	逾期情况
化局集团有限公司		品				竣工验收移交款 33%，质保金 7%	
合计			9,390.01	9,477.04	2,897.81		

公司主要客户为玲珑集团，与公司长期合作且资信状况良好，中铁电气化局集团有限公司为央企，资信状况良好，对客户的信用政策与以前年度保持一致，公司前期并未存在放宽信用政策、向不具备支付能力客户销售的情形。

## 2、应收账款余额、坏账准备金额变动的原因及合理性

单位：万元

项目	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度
一、销售收入	14,294.98	14,244.80	7,921.46
增长率	0.35%	79.83%	
二、坏账准备	3,826.02	3,436.15	4,125.36
增长率	11.35%	-16.71%	
三、应收账款余额	<b>14,822.33</b>	<b>11,277.43</b>	<b>10,888.80</b>
增长率	31.43%	3.57%	
其中：			
1、账龄 1 年以内	4,223.76	5,812.98	2,813.80
占比	28%	52%	26%
2、账龄 1 至 2 年	6,646.54	1,966.65	3,354.55
占比	45%	17%	31%
3、账龄 2 至 3 年	1,310.54	618.15	1,449.94
占比	9%	5%	13%
4、账龄 3 年以上	2,641.49	2,879.66	3,270.51
占比	18%	26%	30%

### （1）1 至 2 年的应收账款余额大幅增加的原因

如上表所示，应收账款增加比例为 31.43%，而销售收入增加的比例仅为 0.35%，且应收账款增加主要集中在 1-2 年账龄段的原因：由于 2021 年度销售收入较 2020 年度增加 79.83%，因此在 2021 年计入合同资产的质保金也大幅增加，而成型机设备在验收合格后一年即 2022 年，公司开始拥有对质保金的无条件的

收款权；因此，2022 年较 2021 年有更多的质保金从合同资产转至应收账款 1-2 年账龄段，导致 1 至 2 年的应收账款余额大幅增加。

(2) 与应收账款余额增长率相比，坏账准备增长率较低的原因

2022 年应收账款余额同比增加 31.43%，坏账准备同比增长 11.35%，未保持同比增长，主要原因：如上表所示公司 3 年以上账龄段本年回款情况较好，账龄段 3 年以上占应收账款余额的比例由 26%将至 18%，这部分计提坏账比例较高为 100%，导致坏账准备未与应收账款保持同步增长率。

### 会计师核查意见：

#### (一) 核查程序

于 2022 年度审计，会计师针对应收账款执行的主要审计程序如下：

(1) 了解与应收账款坏账准备计提相关的关键内部控制，评价这些控制设计的合理性，并测试相关关键内部控制执行的有效性；

(2) 获取应收账款明细表，对主要客户执行函证程序，严格控制函证流程，对回函不符的原因进行分析。

(3) 获取坏账准备计提表，检查计提方法的合理性及一致性，重新计算坏账计提金额是否准确；

(4) 分析应收账款账龄及客户的信誉情况，实施函证及检查期后回款等审计程序，并结合公司主要交易对手方的资信和财务状况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

(5) 我们检查了公司按照金融工具准则计算应收账款计提比例的依据和计算过程；

(6) 检查了相关计提政策是否于期初期末保持了一致，检查了公司对应收账款坏账政策的披露。

#### (二) 核查意见

经过核查，我们认为，蓝英装备上述与财务报表相关的关于应收账款的说明在所有重大方面与我们在执行蓝英装备 2022 年度财务报表审计过程中了解的信息一致，应收账款坏账准备的计提具有合理性、充分性。

**5.报告期末，你公司存货账面余额 44,202.62 万元，同比基本持平，本期计提存货跌价准备 1,825.71 万元，同比下降 34.98%。请分别列示智能装备制造业**

务、工业清洗系统及表面处理业务对应存货的余额及跌价准备计提情况，结合存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况等，说明存货跌价准备计提大幅下降的原因及合理性，在智能装备制造业务毛利率较低的情况下存货跌价准备计提是否合理谨慎，产品是否存在积压、滞销风险。请年审会计师核查并发表明确意见。

**公司回复：**

（一）智能装备制造业务、工业清洗系统及表面处理业务对应存货的余额及跌价准备计提情况

截至报告期末，公司存货账面余额为 44,202.62 万元，同比基本持平，本期计提存货跌价准备 1,825.71 万元，同比下降 34.98%。其中：CSP 业务计提存货跌价准备同比下降 6.17%，智能装备制造业务计提存货跌价准备同比下降 43.98%。存货跌价准备计提大幅下降的原因主要源于智能装备制造业务。按工业清洗及表面处理业务、智能装备制造业务分类列示存货余额的构成及跌价准备计提情况，具体情况如下：

**1、CSP 业务**

截至报告期末，公司 CSP 业务存货账面余额同比增加 19.97%，存货跌价准备余额同比增加 6.84%，存货跌价准备余额占存货余额的比例由 7.35%下降至 6.54%。具体情况见下表：

单位：万元

类别	2022 年度				2021 年度		
	账面余额	存货跌价准备	计提数	计提数较上年变动比例	账面余额	存货跌价准备	计提数
原材料	8,588.49	833.08	23.49	-88.24%	6,412.56	795.45	199.78
在产品	14,113.60				13,808.93	35.14	35.86
库存商品	11,405.29	1,400.52	603.64	39.50%	8,208.72	1,259.98	432.71
合计	34,107.39	2,233.61	627.13	-6.17%	28,430.21	2,090.57	668.35

公司 CSP 业务存货余额同比增加 19.97%，增幅较大主要由于从 2022 年第一季度开始公司的订单量大幅度增加，截至 2022 年末公司在手订单量同比增加约 27%，导致需要储备更多的原材料满足生产的需要，在产品和产成品金额也随之增加。

从上表可以看出，存货余额增加而本年计提的存货跌价准备金额同比减少 6.17%，主要由于原材料本年计提跌价的金额同比减少-88.24%所致；公司 2022 年订单量较 2021 年度大幅度增加，大量消耗 1-2 年库龄的原材料，同时增加了原材料的采购量，新增的原材料为 1 年库龄且有订单对应，因此本年原材料计提跌价准备的金额减少。虽变动幅度较大，由于原材料跌价准备金额占存货跌价准备金额比例较低，对合并报表存货跌价准备计提大幅下降影响较小。

## 2、智能装备制造业务

智能装备制造业务是造成存货跌价准备计提大幅下降的主要原因。报告期末存货账面余额为 10,095.23 万元，同比减少 35.15%；存货跌价准备余额为 1,924.97 万元，同比较少 43.98%，具体情况详见下表：

单位：万元

类别	2022 年度				2021 年度		
	账面余额	存货跌价准备	计提数	计提数较上年变动比例	账面余额	存货跌价准备	计提数
原材料、在产品	7,989.19	1,924.97	1,198.58	45.25%	8,954.27	1,174.14	825.16
库存商品					733.33	0.00	
发出商品	2,106.04			-100.00%	5,876.98	1,314.28	1,314.28
合计	10,095.24	1,924.97	1,198.58	-43.98%	15,564.58	2,488.42	2,139.44

从上表可以看出，发出商品上年计提 1,314.28 万元，计提主要原因是发出商品中有 4 台提供给玲珑国际（欧洲）有限公司，此四台设备合同签订日期为 2019 年，交货地点为塞尔维亚，本公司以所在地交货方式运输至交货地点，海运费由本公司承担。2021 年度由于受市场大环境影响，海运费飞涨，运往海外的设备海运费从年初的四五十万一台，涨到年末的 240 多万一台，实际发生运包费共计 958.97 万元，导致成本增加，因此计提了较多的存货跌价准备，下表为根据交通运输部统计的中国出口欧洲航线的运价指数。

年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
欧洲航线指数	1,003.0	1,158.0	4,287.0	4,458.0

从表中可以看出，中国出口欧洲航线的运价指数，从 2021 年开始持续走高，一直持续到 2022 年末，但由于公司 2022 年末发出商品除一台提供给泰国的成型机，其余均提供给国内的客户，经测算未发生减值，因此未计提减值准备，导致

本年计提的存货跌价准备金额大幅度降低。

综上，剔除发出商品对存货跌价准备计提的影响，本期计提存货跌价准备同比将增加 22.24%。因此，存货跌价准备的计提金额具有谨慎性和合理性。

二、存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况

### 1、存货库龄、存放状况

报告期内，公司存货的库龄状况如下表所示：

单位：万元

库龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	存货跌价准备余额
存货	28,872.29	4,196.39	3,579.23	7,554.71	44,202.62	4,158.57

存货库龄如上表所示，公司存货主要存放于仓库，存货的存放状况良好，不存在积压、滞销风险。

### 2、产品价格及产销情况

公司采取以销定产、直接销售的销售模式，根据与客户签订的销售合同，按照客户要求进行产品的设计、选型、配置，所制造销售的产品均为非标准化设备，具备较强的定制性，不同台套或项目的同一类型产品也往往在产品性能、配件选型、工艺难度等方面存在差异，产品价格根据客户需求的不同往往差异较大。

公司 2020 年、2021 年销量下滑主要由于项目进展及交付减缓，订单交付和现场安装调试进度受阻，导致收入确认较少。2022 年工业清洗以及表面处理业务的销售收入较 2021 年度增加 25.02%，公司本年末订单量较上年末增加 27%左右，2023 年第一季度公司营业收入较去年同期增加 10.02%，销量有较大幅的提升。

公司采用定制化方式生产，一般在取得客户订单后才开始图纸设计、原材料采购、组织生产等，因此公司 CSP 业务存货保有量同比增加约 19%。

### 3、存货跌价准备的测试过程

定制化模式下，公司一般在取得客户订单后才开始图纸设计、原材料采购、组织生产等，产成品的可变现净值以合同金额确定。公司采用了较为谨慎的存货跌价准备计提政策，具体计算过程如下：

#### (1) 原材料

公司采用定制化方式生产，不单独对外销售原材料，原材料对应的最终产品一般都有订单与之对应，出现存货跌价准备的风险较小。基于谨慎性考虑，公司对于原材料，由公司仓储及技术部门对材料状况进行分析，通过对过去三个会计期间的平均耗用量与平均库存量计算平均耗用周期，针对不同的耗用周期确定原材料跌价准备比率，截至 2022 年末，原材料跌价准备余额为 1,043.35 万元，计提政策较为谨慎。

#### （2）在产品

在产品可变现净值确定依据如下：鉴于公司产品均是定制化生产模式，在产品以已签订合同价格计算成不含税售价减去预计税费（按历史发生额占不含税售价的比例计算）以及运费、包装费等销售费用（按各主体历史发生额占不含税售价的比例分别计算），再减去预计产品完工需要尚需发生成本，作为在产品的可变现净值，与账面已发生成本进行对比。尚需发生的成本已签订合同的根据合同不含税金额以及预计的毛利率测算全部成本，进而确认尚需发生成本的金额。截至 2022 年末，在产品跌价准备余额为 1,717.70 万元。

#### （3）库存商品

库存商品可变现净值确定依据如下：对库存商品存在已签订合同价格换算成不含税售价减去预计税费（按历史发生额占不含税售价的比例计算）以及运费、包装费等销售费用（按历史发生额占不含税售价的比例分别计算），对于尚未签订销售合同，以销售部门根据历史销售及市场情况预计的销售售价减去税费及销售费用，作为库存商品的可变现净值，与账面已发生成本进行对比。截至 2022 年末，公司库存商品存货跌价准备余额为 1,400.52 万元。

#### （3）发出商品

发出商品可变现净值确定依据如下：对发出商品已签订合同，将价格换算成不含税售价减去预计税费（按历史发生额占不含税售价的比例计算）作为发出商品的可变现净值，与账面已发生成本进行对比。截至 2022 年末，公司发出商品存货跌价准备余额为 0.00 万元。

### 4、同行业比较情况

#### （1）存货周转情况

公司与同行业存货周转天数情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	存货金额	主营业务成本	周转率	周转天数
北方华创	1,305,712.40	823,581.97	63.08%	578.67
机器人	396,466.72	326,552.55	82.37%	443.15
赛象科技	49,861.90	29,416.31	59.00%	618.69
今天国际	123,638.94	174,237.81	140.92%	259.00
软控股份	485,562.79	417,499.40	85.98%	424.50
<b>同行业平均值</b>	<b>472,248.55</b>	<b>354,257.61</b>	<b>75.02%</b>	<b>273.81</b>
蓝英装备	44,202.62	97,069.71	219.60%	166.21

如上表所示，公司存货周转天数低于同行业平均值，存货周转率高于行业平均水平，存货周转情况较好。

## (2) 同行业公司存货跌价准备计提情况

报告期末可比公司的存货跌价准备计提情况如下所示：

单位：万元

可比公司名称	2022 年末存货账面余额	存货跌价准备余额	存货跌价准备计提比例
北方华创	1,305,712.40	1,651.53	0.13%
机器人	396,466.72	36,347.30	9.17%
赛象科技	49,861.90	7,214.36	14.47%
软控股份	485,562.79	19,440.14	4.00%
今天国际	123,638.94		0.00%
<b>同行业平均值</b>	<b>406,741.10</b>	<b>14,217.72</b>	<b>5.55%</b>
蓝英装备	44,202.62	4,158.57	9.41%

2022 年末，公司存货跌价准备计提比例为 9.41%，高于行业平均数 5.55%。存货跌价准备计提具有充分性和合理性。

随着海外经济复苏与市场的常态化，前期被压抑的市场消费需求得到释放，长库龄存货正逐步消化。与同行业平均周转天数相比，公司存货周转情况较好，且期末在手订单基本覆盖率较高，主要产品不存在积压、滞销情形。

## 会计师核查意见：

### (一) 核查程序

于 2022 年度，我们存货账面价值真实性、准确性，跌价准备计提的合理性执行的主要审计程序：

(1) 我们了解并评价了公司与生产和仓储相关内部控制设计的合理性及运行的有效性；

(2) 我们了解了公司有关存货跌价准备的会计政策，通过在存货监盘过程中观察到的存货数量、状况、出入库记录等，对公司存货跌价准备计提政策进行了评估，对获取的存货库龄和存货跌价计提的依据进行检查；

(3) 执行监盘程序，对所有的产成品、在产品进行抽查，对原材料的抽样比例达到 60%以上，对于发出商品在境内的采取实地盘点的方式，对于发往境外的发出商品采取视频盘点的方式，核实存货的存在性、真实性；

(4) 对存货执行计价测试等程序，以核实存货账面价值的准确性；

(5) 我们对计提存货跌价准备的项目进行样本抽查，对可变现净值的计算过程及关键假设进行复核和测试，按照公司的会计政策重新计算了存货跌价准备；

(6) 我们检查了存货跌价准备的计算和会计处理的正确性，检查了本期计提或转销金额与有关损益科目金额核对的一致性。

## (二) 核查意见

经核查，我们认为，存货账面价值据具有真实性、准确性；跌价准备计提的具有合理性、充分性。

6.报告期内，你公司工业清洗系统及表面处理业务（以下简称工业清洗业务）子公司 SBS 公司本期实现营业收入 112,528.83 万元，同比增加 16.41%，实现净利润 1,034.47 万元，同比下降 12.21%。报告期末，公司工业清洗业务商誉期末余额达 29,357.32 万元，本期未计提商誉减值准备。请结合毛利率、期间费用等变动情况，说明 SBS 公司营业收入增加而净利润下降的原因，SBS 公司盈利能力是否发生变化，并在此基础上说明本期对商誉减值测试的具体过程，包括资产组的划分依据、可收回金额和关键参数（如预测期营业收入、预测期增长率、稳定期增长率、利润率等）及其确定依据、重要假设及其合理性，资产组、关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试是否存在差异，结合工业清洗业务本期主要财务数据与预测数据的差异情况，说明未计提商誉减值准备是否合理审慎。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) SBS 公司营业收入增加而净利润下降的原因

公司工业清洗及表面处理业务利润表简表如下所示：

单位：万元

项目	本年金额	上年金额	变动比例
营业收入	112,528.84	96,664.67	16.41%
减：营业成本	84,290.71	73,360.70	14.90%
其他	29,537.08	26,631.05	10.91%
加：营业外收支	1,821.75	1,439.05	26.59%
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	522.80	-1,888.02	127.69%
减：所得税费用	-511.67	-3,066.39	-83.31%
净利润（净亏损以“-”号填列）	1,034.47	1,178.37	-12.21%

公司 CSP 业务营业收入本年金额较上年增加 16.41%，营业成本较上年增加 14.9%，毛利率较上年增加 1 个百分点。从利润总额看，公司 CSP 业务较去年增加 127.69%，与收入的变动一致。但收入增加 16.41%，净利润却同比下降 12.21% 的原因，主要由于（1）上年德国税法规定发生亏损的年度，公司可以申请向以前有利润的年度追溯并退税，影响金额所得税费用的金额为 179 万欧元，折合人民币金额 1366 万元；（2）上年转回 2020 年计提的辞退福利约人民币 730 万元。

## （二）商誉减值测试的具体过程

公司按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定对商誉进行减值测试。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》，公司需要比较分配了商誉的资产组的账面价值与可收回价值孰高判断是否需要进行商誉减值。其中可收回价值应以资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司在确定分配了商誉的资产组可收回价值时一般以未来现金流量现值确定。公司聘请了专业评估机构对公司的含商誉资产组组合的可收回金额进行评估，根据北京中天和资产评估有限公司 2023 年 4 月 12 日的出具中天和[2023]评字第 30007 号评估报告。委托评估的资产组采用收益法评估结果的评估结论为 141,750.65 万元。截止 2022 年 12 月 31 日，上述资产组的账面价值为 106,618.54 万元，因而经测试不存在减值。

资产组的划分，公司按照“与商誉相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效中受益的资产组或者资产组组合”的原则划分资产组，将工业清洗及表面处理业务（以下简称“CSP 业务”）划分为资产组，认定的资产组能

够独立产生现金流量，与商誉初始形成及前期减值测试保持一致。

1、公司商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目	金额
收购 CSP 业务产生的商誉账面价值	29,357.32
形成商誉的资产组的账面价值	77,261.21
商誉价值+分配资产组的账面价值	106,618.54
期末资产组（包含商誉）预计可回收金额	144,568.96
是否需要计提商誉减值准备	否

2、现金流量折现法下期末资产组预计可回收金额计算过程：

A. 收益预测

公司将息税前利润（EBIT）现金流量作为企业预期收益的量化指标。息税前利润（EBIT）现金流量是在支付了经营费用之后，向公司权利要求者支付现金之前的全部现金流。其计算公式为：息税前利润（EBIT）现金流量=EBIA+折旧摊销-资本性支出-营运资金变动其中：EBIA=营业收入-营业成本-营业税金及附加-营业费用-管理费用。

B、收益期

根据生产经营的特点、行业前景，公司采用永续年期作为收益期。

C、折现率

根据《企业会计准则第8号-资产减值》规定，折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率，是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。公司在进行商誉减值测试确定折现率时，首先考虑以该资产的市场利率为依据，鉴于该资产的利率无法从市场获得的，因此使用替代利率估计。在估计替代利率时，根据企业加权平均资本成本率(WACC)确定。

由于选用的是税前现金流模型，按照收益额与折现率匹配的原则，收益额口径为税前现金流，则折现率选取税前加权平均资本成本率(WACC)。计算过程如下：

税前加权平均资本成本率 $R=WACC/(1-T)$ ，其中：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D+E} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{D+E}$$

加权平均资本成本(WACC)的确定如下表:

项目	数据	备注
Ke	9.42%	
D/E		
Kd	0.00%	按照近期贷款情况/最近 12 个月 BURIBOR 综合确定
WACC	9.42%	

加权平均资本成本WACC计算公式中, 权益资本成本Ke采用资本资产定价模型(CAPM)估算, 计算过程如下:

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

股权资本成本Ke的确定如下表:

无风险报酬率	Rf	2.71%	注 1
市场报酬率	Rm	4.58%	注 2
β风险系数	β	0.7534	注 3
企业个别风险调整系数	α	3.25%	注 4
股权资本成本率	Ke	9.42%	注 5

注1: 取值于WIND资讯中欧元政府债券收益率, 以2.71%为2022年12月31日的无风险报酬率。

注2: 市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合, 投资者所要求的高于无风险利率的回报率, 根据纽约大学斯特恩商学院发布的研究成果, 本次估值市场风险溢价取4.58%。

注3: (1) 无财务杠杆风险系数的测算

根据WIND资讯提取的可比上市公司距评估基准日100周BETA值算术平值, 并根据可比上市公司所得税率和带息债务/股权价值测算可比上市公司的无杠杆

贝塔做为企业无财务杠杆风险系数,截至评估基准日BETA值算术平均值0.7534,故无财务杠杆风险系数β值为0.7534。

(2) 企业有财务杠杆的β值βU按以下公式确定:

$$\beta_U = \beta_L \times [1 + (1-t) \times D/E]$$

βU—有财务杠杆的β;

βL—无财务杠杆的β;

D—有息负债现时市场价值;

E—所有者权益现时市场价值;

T—所得税率。

因评估基准日资产组组合中有息负债为0, 因此:

$$\beta_U = \beta_L = 0.7534$$

注 4: 企业特有风险超额回报率  $R_s$  测算采用风险累加法确定。通过综合分析企业的有利因素和不利因素, 对比产权持有人各风险因素与行业平均水平, 确定产权持有人个别风险调整系数为 3.25%。企业个别风险调整系数  $R_s$  的测算详见下表:

项目		风险值
1	企业规模	1.00%
2	企业所处经营阶段	0.50%
3	企业的财务风险	0.25%
4	主要产品所处发展阶段	0.00%
5	企业经营业务\产品和地区的分布	0.50%
6	公司内部管理及控制机制	0.25%
7	管理人员的经验和资历	0.50%
8	对主要客户及供应商的依赖	0.25%
合计		3.25%

注 5: 所有者权益(股权资本)的成本  $K_e$  的测算, 根据资本定价模型(CAPM)

公式: 
$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

$$= 2.71\% + 0.7534 \times 4.58\% + 3.25\%$$

$$= 9.42\%$$

## D、资产组价值计算过程

资产组价值计算过程如下：

单位：万元

项目	2023	2024	2025	2026	2027	2027 以后	备注
1 收益期(年)	1	2	3	4	5	6	以评估基准日为第零年计算
2 资产组组合自由现金流量 (FCFF)	-141.10	4,544.35	8,469.54	11,071.32	15,130.07	18,064.41	
3 税前自由现金流	890.51	7,049.18	12,099.08	16,283.25	21,548.77	24,483.11	
4 加权平均资本成本 (WACC)	9.42%	9.42%	9.42%	9.42%	9.42%	9.42%	
5 所得税率	26.67%	26.67%	26.17%	25.53%	26.29%	26.22%	各期综合预测税率
6 WACC (税前)	12.85%	12.85%	12.76%	12.65%	12.78%	12.77%	
8 折现系数	0.886	0.785	0.696	0.618	0.548	0.486	
9 各期税前自由现金流现值	789.14	5,535.61	8,426.10	10,066.73	11,812.39	105,120.69	按二阶折现计算
10 各期 FCFF 现值	-128.96	3,795.59	6,465.02	7,723.48	9,646.23	122,261.41	按二阶折现计算
11 各期 FCFE 现值	789.14	5,535.61	8,419.62	10,041.41	11,775.78	104,150.70	按二阶折现计算
12 资产组组合整体价值 (BEV)	149,762.77	假设:各期 FCFF 均在收益期末发生					按二阶折现计算
13 付息债务价值							
14 资产组组合全部股权价值 (TEV)							14=12-13
15 资产组组合最终财务杠杆比例	0.0000	初设财务杠杆比例 D/E		0.0000	差异率		15=13/12
16 各期税前自由现金流现值合计	141,750.65						按二阶折现计算
17 非经营性资产价值	2,818.31						
18 差异率比较	直接法预测结果差异率					5.65%	以间接法为基准
19 各期税前自由现金流现值合计	144,568.95						
17 资产组可回收金额	144,568.95						

注：预测数据以评估基准日 2022 年 12 月 31 日汇率 7.4229 折算为人民币金额。

## E、资产组经营相关参数选取及合理性分析

(1) 公司预计销售收入增长率：

单位：万欧元

年度	历史数据					预测数据				
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
销 售 额	19,722.28	17,039.08	13,642.4	12,664.55	15,832.72	18,279.10	20,623.96	22,890.93	25,267.23	27,236.67
增 长 率		-13.60%	-19.94%	-7.17%	25.02%	15.45%	12.83%	10.99%	10.38%	7.79%

公司销售收入预测增长率如上表所示，2020-2021年设备交付进度受阻，销售额下降较多；2022年以来，随着公司深化战略布局的效果不断显现，公司及上下游产业的生产经营逐步恢复正常，全球主要市场开始复苏，新增订单有序恢复，公司销售收入增加25.02%，达到上年预测水平。且公司本年末订单量较上年末增加27%左右，2023年第一季度公司营业收入较去年同期增加10.02%，随着订单的不断转化预计2023年的销售收入达到15.45%具有合理性。

公司所处行业发展趋势良好，公司主要业务工业清洗系统及表面处理业务，是整个工业生产过程中不可或缺的工序之一。伴随着现代工业不断升级转型，企业对工件的性能和精度要求越来越高，使用水或化学试剂简单喷洗的处理方式已经不能满足现代工业的生产要求，规模化工业生产大潮也对清洗设备的自动化提出了更高的要求，高技术含量的工业清洗设备应运而生。

欧美日等经济发达地区工业较为发达，产业主要集中在中高端制造业，且不断向精密化、自动化、智能化方向发展，对工业清洗的清洁度和自动化程度均要求较高，也促进了工业清洗解决方案的快速发展。

与此同时，中国、印度及东南亚等新兴市场的中高端工业正快速发展，工业清洗产业在这些国家及地区起步虽晚，但潜在市场巨大、发展速度较快、需求规模迅速增长，特别是中国市场已经逐步成长为可以与欧美市场相媲美的巨大单一市场。相较于欧美市场增速放缓，随着中国制造业的转型升级，工业清洗行业的市场规模将快速上升至新的水平，发展潜力巨大。

公司不断深耕通用工业清洗及精密清洗领域，其相关业务总量也不断攀升。公司已经成为芯片制造行业龙头企业及其相关合资公司、著名光学公司、医疗行业公司以及顶级手表制造商的长期合作伙伴。同时，公司也在积极进一步拓宽如紧固件行业、液压行业、航空航天在内的具有长期稳定发展潜力的高技术行业，

预计会对公司的未来收入带来稳定增长。

综上所述，公司对销售收入增长率的预测具备合理性、谨慎性。

## （2）销售毛利率以及利润率

公司预计的销售毛利率如下表所示：

年度	历史数据					预测数据				
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
毛利率 (%)	26.10	25.24	19.53	24.12	25.06	26.06	28.23	28.75	29.43	29.63

公司产品处于成熟期，历史年度毛利率较稳定，除2020年毛利率下降较多，基本维持在25%-26%之间；2024年以及后预测的毛利率较高主要由于（1）毛利率有规模效益，随着销量的增加，规模效益明显，相应的毛利率增加；（2）公司精密清洗业务CLP专注于高技术市场领域（如电子、光学、医疗等），具有巨大的市场潜力且毛利率较高，2023年一季度工业清洗及表面处理业务毛利率为28.64%，毛利率已经较大幅度提高，因此2023-2025年度对毛利率的预测是相对保守和谨慎的；根据公司的商业计划和对市场状况的判断，公司未来CLP业务占比将逐步提高，毛利率较高，因此公司2026年、2027年及以后对毛利率的预测是合理的。

公司预计的利润率如下表所示：

年度	历史数据					预测数据				
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
利润率 (%)	6.99	3.37	-10.65	-1.28	3.66	2.85	6.25	8.37	10.57	12.11

除2020年、2021年公司历史利润率维持在3%-6%之间，2025年以及以后年度利润率较高，主要由于公司未来CLP业务占比较高，销售毛利率较高，将大幅度提供公司的利润率。

资产组、关键参数及重要假设与以前年度商誉减值测试口径一致，未发生变动。

## （三）本期主要财务数据与预测数据的差异情况

单位：千欧元

利润表项目	2022 年预测数据	2022 年财务数据	变动比例
一、营业收入	169,532.04	158,327.19	-6.61%
减：营业成本	126,225.68	118,650.42	-6.00%
毛利率	25.54%	25.06%	-0.48%
期间费用	42,585.30	36,196.02	-15.00%
加：营业外收支		2,525.30	
减：所得税费用		884.26	
加：其他项		-212.83	
四、净利润	721.05	4,908.98	581%

如上表所示，资产组本期财务数据与预测数据的差异情况，营业收入本期数据与预测数据相比变动比例为约 6%，主要由于 2022 年末上海子公司设备交付受阻，生产和设备交付进度减缓，剔除该项因素基本可以达到预测数据；毛利率与预测数据相比变动不大；净利润数据远远大于预测的数据，主要系 2022 年收到政府补助，政府补助的税后影响为 1,636.53 千欧元，剔除该部分影响 2022 年的财务数据仍高于预测数据，因此，公司对利润的预测具有谨慎性。

#### 会计师核查意见：

##### （一）核查程序

于 2022 年度，我们对公司商誉减值测试事项执行的审计程序主要包括：

（1）评价和测试管理层与商誉减值相关的关键内部控制设计和运行的有效性；

（2）评价管理层委聘的外部评估机构估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；

（3）与管理层及管理层聘请的评估机构专家讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设和参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

（4）获取并复核管理层编制的商誉所属资产组可收回金额的计算表，比较使用商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异，确认是否存在商誉减值的情况；

(5) 检查和评价商誉减值列报和披露是否准确和恰当。

## (二) 核查意见

基于实施的审计程序，我们认为，就财务报表整体的公允反映而言，公司2022年度商誉减值测试及商誉减值计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，关键参数的确定具有合理性，不存在较大审计差异或调整情况。

沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司董事会

2023年6月7日