

## 沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司

### 关于对 2019 年年度报告问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

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 2020 年 6 月 11 日收到贵所《关于对沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司的 2019 年年度报告问询函》（创业板年报问询函【2020】第 460 号）。根据问询函的要求，经公司董事会认真核查，对问询函中所关注的事项逐个进行了回复，现将回复内容公告如下：

**1.报告期内，公司营业收入主要来源于“工业清洗系统及表面处理”业务，2019 年共实现收入 13.12 亿元，同比下降 15.24%；境外收入 13.27 亿元，占全年销售总额的 92.79%。2019 年公司净利润为 1,539.62 万元，同比下降 4.73%。**

**（1）请具体说明“工业清洗系统及表面处理”业务的主要产品及相应可应用领域，2019 年分产品、分应用领域实现的营业收入、相关占比及同比变动情况，2019 年该业务收入下降的原因及合理性，并结合公司自身技术特点、所处行业发展情况、毛利率、费用等情况，说明公司 2019 年净利润下降的原因及合理性。**

**（2）请说明公司向年报“报告期内公司从事的主要业务”部分所列举客户销售的具体产品，有关客户是否为直接客户，并结合 2019 年实现收入情况，占公司全年营业收入的比重等，说明有关客户对公司是否具有重大影响，相关表述是否客观、谨慎。**

**（3）年报披露，公司工业清洗系统及表面处理业务拥有三个业务板块，包括通用多件清洗业务、专用单件清洗业务及精密清洗业务，“公司在精密清洗业务板块的客户包括芯片制造行业龙头企业、大型航空公司、高端珠宝品牌及顶级手表制造商等。”请说明报告期内通用多件清洗、专用单件清洗、精密清洗业**

务的收入和毛利率情况，芯片制造行业收入和占公司年度营业收入的比重、毛利率情况。

(4) 请说明境外收入客户的情况，包括客户公司名称、公司类型、本期销售金额、近三年累计销售金额、产品类型、报告期末应收款余额、账龄、截至目前的回款情况等，并说明中美贸易摩擦对公司获取订单、销售收入可能产生的影响；请报备 2019 年前十大境外客户相关销售合同、出库单、报关单、资金流水等资料。

请年审会计师就公司境外收入真实性所采取的审计程序及相应的覆盖范围进行说明，并就相关审计程序是否有效、审计证据是否充分等发表意见。

一、问题“(1) 请具体说明“工业清洗系统及表面处理”业务的主要产品及相应可应用领域，2019 年分产品、分应用领域实现的营业收入、相关占比及同比变动情况，2019 年该业务收入下降的原因及合理性，并结合公司自身技术特点、所处行业发展情况、毛利率、费用等情况，说明公司 2019 年净利润下降的原因及合理性。”

公司回复：

(一) “工业清洗系统及表面处理”收入下降原因及合理性

2019 年度，公司营业收入主要来源于工业清洗及表面处理业务（即清洗机或清洗设备系统/解决方案）。公司工业清洗系统及表面处理业务拥有三个业务板块，包括通用多件清洗业务（CLI）、专用单件清洗业务（CLA）及精密清洗业务（CLP），其中通用多件清洗设备为创新的标准化设备和定制系统，为各类有大批量，小体积部件的清洗需要的行业提供清洗设备和解决方案；专用单件清洗设备为装备灵活的机器人单元和采用 CNC 技术的清洗设备，其清洗对象往往比较大，比如发动机的缸体、缸盖，电动车的电池系统等；在精密清洗业务板块，为电子、医疗、精密光学和高技术行业提供超高精细清洗系统。

2019 年度，公司各类清洗业务收入明细及占合并报表比重如下：

单位：人民币万元

产品类别	2019 年度		2018 年度		变动金额	
	金额	占比	金额	占比	金额	百分比
CLA	64,649.74	45.20%	60,032.63	34.75%	-23,687.07	-26.81%
CLI	53,684.37	37.54%	88,336.81	51.14%	-6,348.25	-10.57%
CLP	13,393.29	9.36%	5,842.27	3.38%	7,551.03	129.25%
清洗机收入合计	131,727.41	92.10%	154,211.71	89.27%	-22,484.30	-14.58%
合并报表收入	143,019.51	100.00%	172,745.70	100.00%	-29,726.19	-17.21%

2019 年度，公司营业收入较上年度减少 2.97 亿元，减少 17.21%，其中工业清洗及表面处理业务收入减少 2.25 亿元，减少 14.58%，主要由面向汽车制造行业的 CLA 产品销量下降所致。

就此，公司进行了积极主动的战略调整，积极把握技术进步的方向，力争抓住市场主线，创造价值，以汽车行业、电子行业、医疗行业及通用工业行业为战略核心支柱，积极拓展原有业务并同时开拓新业务，取得了良好进展。

#### （1）专用单件清洗业务（CLA）

2019 年度，公司专用单件清洗业务营业收入较上年度减少 23,687.07 万元，减少 26.81%。公司 CLA 近年业务面向全球各大车企，主要客户为奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、雷诺日产、福特、沃尔沃、吉利、一汽、上汽等众多知名的汽车制造企业。LMC Automotive 的数据显示，2019 年全球轻型汽车销量 9,027 万辆，较去年下滑 4.4%，中国市场销量下滑 230 万辆，占全球 415 万减量中的一半以上，全球排名前 10 的汽车制造企业除 2 家外销量均下滑。受 2019 年度全球汽车销量下滑影响，全球各大汽车制造企业对产能相关的设备投资采取了较为保守的态度，公司 CLA 业务销售收入有较大幅度的下滑。对此，公司采取了积极应对，主动参与到汽车行业电动化，智能化的浪潮中，取得了良好进展。

#### （2）通用多件清洗业务（CLI）

2019 年度，公司通用多件清洗业务营业收入较上年度减少 6,348.25 万元，减少 10.57%。主要原因是，通用多件清洗设备为创新的标准化设备和定制系统，为各类有大批量，小体积部件的清洗需要的行业提供清洗设备和解决方案，面向

的是通用工业的广大用户，如：机械零部件、航空紧固件、国防工业零件、机械电子以及医疗等行业。在零部件部分，有部分客户属于汽车行业的供应商，因此，同样受到全球汽车行业产销量下降的波及，公司 CLI 业务销售收入有部分下滑。

就此，公司采取了相应的战略，积极拓展如航空航天在内的其他高技术行业，进一步深耕与全球著名航空业企业、飞机制造商的关系，目前，已经取得了良好的进展。

### （3）精密清洗业务（CLP）

2019 年度，公司精密清洗业务营业收入较上年增加 7,551.03 万元，增长 129.25%。

公司以位于瑞士的孙公司 UCM AG 为基础，成立 CLP 业务全球竞争力及研发中心，以高端品牌 UCM 和 ECOCLEAN，为高端芯片制造设备的光学系统和机械系统的各类核心部件、各类精密测量用光学部件，航空工业用元器件、医疗器械和人体植入物、高端手表的精密零部件、精密机械以及 PVD、CVD 涂层前清洗等典型的清洁度要求最高的应用领域等定制高端专业化的清洗设备及系统化解决方案。

自 2017 年起公司积极向欧洲、中国、美国等地区拓展业务。在全球通讯和半导体行业及人工智能领域迅猛发展契机下，以及中国在航空航天产业、医疗产业、半导体产业崛起的背景下，CLP 业务具有极大的市场潜力。

公司还是位于荷兰的全球微中心高科技论坛（<https://mikrocentrum.nl/home-en/>）的会员，该论坛成员均为来自全球电子，芯片，光学行业的企业，通过广泛的交流合作，共同推进全球最尖端的应用于电子、芯片、光学制造领域的精密清洗及表面处理解决方案。

综上，精密清洗业务作为公司新的战略重点，2019 年度营业收入取得了快速增长。

## （二）2019 年度公司净利润下降原因及合理性

2019 年度，受汽车行业整体销量下滑影响，公司专用单件清洗设备 CLA

销量有较大幅度下滑，合并报表营业收入下降，利润下降。

公司 2019 年度利润下降的具体情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019 年度	2018 年度	增减变动	变动比例
营业收入	143,019.51	172,745.70	-29,726.19	-17.21%
营业成本	106,225.93	128,525.88	-22,299.95	-17.35%
<b>毛利</b>	<b>36,793.58</b>	<b>44,219.83</b>	<b>-7,426.25</b>	<b>-16.79%</b>
<b>毛利率</b>	<b>25.73%</b>	<b>25.60%</b>	<b>0.13%</b>	<b>0.50%</b>
销售费用	16,841.94	16,508.80	333.14	2.02%
管理费用	12,716.20	14,008.08	-1,291.88	-9.22%
研发费用	4,572.38	4,830.80	-258.42	-5.35%
财务费用	4,046.62	5,268.46	-1,221.84	-23.19%
资产减值损失	-2,264.33	1,542.25	-3,806.58	-246.82%
其他	1,346.32	1,520.59	-174.27	-11.46%
<b>营业利润</b>	<b>1,047.65</b>	<b>2,383.84</b>	<b>-1,336.19</b>	<b>-56.05%</b>
营业外收支	517.05	904.25	-387.20	-42.82%
<b>利润总额</b>	<b>1,564.70</b>	<b>3,288.09</b>	<b>-1,723.39</b>	<b>-52.41%</b>
所得税费用	-284.76	1,016.84	-1,301.60	-128.00%
<b>净利润</b>	<b>1,849.46</b>	<b>2,271.24</b>	<b>-421.78</b>	<b>-18.57%</b>
<b>归属于母公司净利润</b>	<b>1,539.62</b>	<b>1,616.12</b>	<b>-76.50</b>	<b>-4.73%</b>

(1) 受市场影响，公司本年度汽车行业用清洗机设备销售收入下降，导致销售收入同比下降-29,726.19 万元，下降 17.21%。公司整体产品毛利率与上年相比基本持平，本年度销售毛利润大幅减少；

(2) 本年度管理费用同比减少-1,291.88 万元，减少 9.22%，主要原因为本年度公司加强费用管控，同时因业务规模下降，管理费用有所下降；

(3) 财务费用同比减少 1,221.84 万元，减少 23.19%，主要原因为：本年度公司平均对外融资总额较上年下降(银行借款与股东借款合计)，利息支出减少，同时本年度公司票据贴现减少，贴现利息支出减少；

(4) 资产减值损失同比减少 3,806.58 万元，减少 246.82%，主要原因为：

公司本年度加大债权催收力度，其中对唐山镍金和唐山博全的两笔债权于 2019 年 11 月取得债务人确凿的偿付凭证，并于 2020 年 1 月收回款项，本年度冲回原已计提的资产减值损失 1,102.22 万元；本年度收到凌源钢铁回款 1,079.42 万元，剩余款项 560.79 万元预计回收不存在重大风险，冲回期初按组合计提的坏账准备合计 1,443.61 万元；同时因账龄长的应收账款金额减少，公司按账龄组合计提的坏账准备金额减少；

(5) 销售费用、研发费用及其他与上年基本持平，变动幅度较小，综上(1)~(4)，本年度营业利润较上年同比减少 1,336.19 万元，减少 56.05%。

(6) 营业外收支减少 387.20 万元，减少 42.82%，主要原因是营业外收入中收回已核销的坏账金额同比减少；

(7) 所得税费用同比减少 1,301.60 万元，减少 128.00%，主要原因为：本年度净利润减少，相应所得税减少；同时，公司清洗机业务美国子公司 SEUS 和瑞士 SECH 以前年度持续亏损，存在未确认为递延所得税的可抵扣亏损。本年度 SEUS 和 SECH 订单大幅度增加，其中 SECH 已实现盈利，SEUS 虽年度亏损，但亏损主要由于 2019 年初在手订单不足，导致 2019 上半年产能富余所致，从 2019 年起订单大幅增加，2019 年下半年产能利用率充足，2019 年 7-12 月已实现盈利。截至 2019 年末，在手订单数量为 2018 年末的 3 倍，保证了 2020 年的产能利用率充足，预计未来 3 年均可实现盈利，因此两家公司合计确认了以前年度亏损产生的递延所得税 616.06 万元，使得本年度所得税费用同比减少。

综上，2019 年度公司实现营业收入 143,019.51 万元，同比减少 17.21%；营业利润 1,047.65 万元，同比减少 56.05%；归属于上市公司股东的净利润 1,539.62 万元，同比减少 4.73%，主要由于 2019 年收入下降、收回账龄较长的款项而冲回资产减值损失、财务费用利息支出的减少、管理费用减少以及可抵扣亏损产生的递延所得税确认所致，是合理的。

二、问题“（2）请说明公司向年报“报告期内公司从事的主要业务”部分所列举客户销售的具体产品，有关客户是否为直接客户，并结合 2019 年实现收入情况，占公司全年营业收入的比重等，说明有关客户对公司是否具有重大影响，相关表述是否客观、谨慎。”

## 公司回复：

公司在年报中的相关表述如下：

“公司在通用多件清洗业务板块与欧瑞康、飞利浦、博世、 LUK、劳力士、博格华纳、林德、曼胡默尔、马勒等国际知名企业形成了长期稳定的业务关系。

公司在专用单件清洗业务板块，成为了包括奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、雷诺日产、福特、沃尔沃、吉利、一汽、上汽、东风、长城等众多知名的汽车制造厂商的优选供应商，博世、舍弗勒、西门子、德尔福、汉莎航空等的长期合作伙伴，空客、SKF 等的解决方案提供商。

公司在精密清洗业务板块的客户包括芯片制造行业龙头企业、大型航空公司、高端珠宝品牌及顶级手表制造商等。”

总体而言，公司于年报中所列举的客户 2019 年实现收入 4.84 亿元，占公司工业清洗系统及表面处理 2019 年收入的 36.72%，占公司总营业收入的 33.82%，工业清洗系统及表面处理业务与所列举的客户的历史订单金额约 70 亿元（统计数据自 1985 年开始，基于 2019 年平均汇率折算），其中：

对于通用多件清洗业务，该业务板块主要为客户提供创新的标准化设备和定制系统，其客户特点是数量众多，但单个客户的订单金额小于专用单件业务板块。公司于年报中所列举的客户 2019 年度实现的销售收入占全年营业收入金额的 4.78%；

对于专用单件清洗业务板块，该业务板块主要为客户提供装备灵活的机器人单元和采用 CNC 技术的专用单件清洗设备，其清洗对象往往比较大，比如发动机的缸体、缸盖，电动车的电池系统等，其客户特点为一般是 OEM 或相关行业中的头部企业，客户数量少于通用多件清洗业务板块，但单个订单金额较大。公司于年报中所列举的客户 2019 年度实现的销售收入占全年营业收入金额的 26.63%；

在精密清洗清洗业务板块，公司于年报中所列举的客户 2019 年度实现的销售收入占全年营业收入金额的 2.06%。

以上客户均为公司的直接销售客户，多数客户对公司具有重大影响，基于2019年的收入情况以及历史统计数据，公司于年报中的表述是客观谨慎的。相关详细情况列报如下（金额单位：人民币万元）：



业务板块 /产品	客户	客户所处行业	年报表述	2019 年实现收入	占营业收入比例	备注
通用多件清洗/通用多件清洗设备系统及服务	ORE	通用工业	长期稳定业务关系	685.79	0.48%	
	PHI	医疗, 通用工业	长期稳定业务关系	863.96	0.60%	
	BO	通用工业, 汽车	长期稳定业务关系, 长期合作伙伴	2,766.19	1.93%	
	R	手表	长期稳定业务关系	1,589.89	1.11%	通用多件清洗&精密清洗
	BERG	通用工业, 汽车	长期稳定业务关系	470.19	0.33%	
	LIN	通用工业	长期稳定业务关系	18.84	0.01%	
	MAN	通用工业, 汽车	长期稳定业务关系	17.56	0.01%	
	MLER	通用工业, 精密制造	长期稳定业务关系	426.81	0.30%	
	小计			<b>6,839.23</b>	<b>4.78%</b>	
专用单件清洗/专用单件清洗设备系统及服务	MB	汽车	汽车行业优选供应商	3,027.42	2.12%	
	B	汽车	汽车行业优选供应商	6,578.09	4.60%	
	V	汽车	汽车行业优选供应商	17,451.04	12.20%	
	AD	汽车	汽车行业优选供应商			
	G	汽车	汽车行业优选供应商			
	YQ	汽车	汽车行业优选供应商			
	SHHQ	汽车	汽车行业优选供应商			
	RN	汽车	汽车行业优选供应商	4,070.84	2.85%	
	EW	汽车	汽车行业优选供应商			
	FUT	汽车	汽车行业优选供应商	301.50	0.21%	
	VV	汽车	汽车行业优选供应商	2,083.19	1.46%	
	JIL	汽车	汽车行业优选供应商			
SHEFL	通用工业, 汽车	长期合作伙伴	2,535.00	1.77%		

业务板块 /产品	客户	客户所处行业	年报表述	2019 年实现收 入	占营业收入 比例	备注
	XM	通用工业, 汽车	长期合作伙伴	20.25	0.01%	长期供应商
	DEL	通用工业, 汽车	长期合作伙伴	2,016.58	1.41%	
	AB	航空	(公司是其) 解决方案提 供商	459.49	0.32%	飞机制造商
	SK	航空	(公司是其) 解决方案提 供商	33.49	0.02%	
	小计			<b>38,083.92</b>	<b>26.63%</b>	
精密清洗 /精密清 洗设备系 统及服务	SF	航空	航空业客户	132.33	0.09%	飞机制造商
	SWRS	珠宝, 光学	客户, 高端珠宝品牌	99.34	0.07%	
	A&CO	芯片, 光学 , 机械	客户, 芯片制造行业龙头 企业	2,717.42	1.90%	负责生产光刻机的核心光 学系统
	小计			<b>2,949.09</b>	<b>2.06%</b>	
合 计				<b>48,365.21</b>	<b>33.82%</b>	

注: 为便于比较, 上表中数据统一以 2019 年度平均汇率折算为人民币。

三、问题“（3）年报披露，公司工业清洗系统及表面处理业务拥有三个业务板块，包括通用多件清洗业务、专用单件清洗业务及精密清洗业务，“公司在精密清洗业务板块的客户包括芯片制造行业龙头企业、大型航空公司、高端珠宝品牌及顶级手表制造商等。”请说明报告期内通用多件清洗、专用单件清洗、精密清洗业务的收入和毛利率情况，芯片制造行业收入和占公司年度营业收入的比重、毛利率情况。”

公司回复：

#### （一）报告期内清洗机业务板块收入和毛利率情况

2019 年度，公司清洗机业务各板块的营业收入及毛利率如下表：

单位：人民币万元

业务板块	营业收入	营业成本	毛利率
专用单件清洗（CLA）	64,649.74	51,684.25	20.05%
通用多件清洗（CLI）	53,684.37	36,420.43	32.16%
精密清洗（CLP）	13,393.29	10,447.00	22.00%
合计	131,727.41	98,551.68	25.19%

2019 年度，公司清洗机设备总体毛利率为 25.19%，其中专用单件清洗业务，主要面向汽车行业，客户为全球各大车企，市场较为成熟，毛利率略低；通用多件清洗业务，由于同时提供创新的标准化设备和定制系统，在标准化设备方面实现了规模效应，毛利率相对较高。精密清洗业务为公司新的战略重点，其很多设备属于面向行业最新技术，客户最新要求的量身打造的全新/（该领域的）首台设备，技术含量较高，相应的研发成本也较高。因此，虽然存在技术溢价，毛利率较专用单件清洗业务高，但尚有待进一步加强规模效应，毛利率较通用多件清洗业务相对低一些。

#### （二）公司于芯片制造行业收入和毛利率情况

公司精密清洗设备面向客户包括高端芯片制造行业企业（包括其合资企业）及其核心供应商等，公司 2019 年销售至芯片行业企业的营业收入如下：

单位：人民币万元

客户所处行业	2019 年实现收入	占 2019 年度营业收入比例	毛利率
芯片	3,706.85	2.59%	20.75%

2019 年度，公司销售至芯片行业企业的营业收入为 3,706.85 万元，占公司年度营业收入的 2.59%。在芯片行业的业务是公司精密清洗板块业务的重要组成部分，其 2019 年收入占精密清洗业务收入的 27.68%。

四、问题“（4）请说明境外收入客户的情况，包括客户公司名称、公司类型、本期销售金额、近三年累计销售金额、产品类型、报告期末应收款余额、账龄、截至目前的回款情况等，并说明中美贸易摩擦对公司获取订单、销售收入可能产生的影响；请报备 2019 年前十大境外客户相关销售合同、出库单、报关单、资金流水等资料。”

公司回复：

（一）报告期内公司重大境外收入客户情况

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。2019 年度，公司重大境外收入客户情况（因公司与相关重要客户签署了保密协议，进行了匿名化处理）如下：

单位：人民币万元

客户情况			2019 年度收入	2017-2019 收入合计	产品类型	2019 年末应收余额	账龄	期后回款
集团	行业	客户名称						
RN GROUP	汽车制造	R C	810.86	3,808.93	CLA	130.27	1 年以内	86.85
		R E	721.99			103.57	1 年以内	103.57
		AC INTERNATIONAL	231.94			190.57	1 年以内	150.37
		A D.	437.61			-	-	
		R C SA	292.82			137.96	1 年以内	43.2
		R S	8.76			-	-	
		STA	7.04			-	-	
		N Mexicana S.A. de C.V.	922.57	922.57		603.01	1 年以内	603.01
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	105.75	105.75		5.97	1 年以内	4.64

客户情况			2019年 年度收入	2017-2019 收入合计	产品 类型	2019年 末应收 余额	账龄	期后回 款
集团	行业	客户名称						
		小计	3,539.34	4,837.24		1,171.35		991.64
B GROUP	汽车制造	B M GMBH	711.12	4,001.16	CLA	264.94	1年以内	262.02
		BAY. MOTOR AG	1,699.13			264.94	1年以内	169.82
		BHams Hall Motoren GmbH	100.53			-		-
		Other contracts without revenue in 2019	n.a	10,758.92		-		-
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	2,435.11	3,618.91		129.91	1年以内	11.32
		小计	4,945.88	18,378.99		659.8		443.16
PC	汽车制造	P P C	1,729.65	5,006.77	CLA	938.24	1年以内	689.62
		O S Ltd	858.63			41.44	1年以内	41.44
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	101.29	280.78		17.62	1年以内	-
		小计	2,689.57	5,287.55		997.31		731.06
R	钟表制造	R SA	869.79	2,203.32	CLI & CLP	4.81	1年以内	4.81
		R SA	221.5			-		-
		Other contracts without revenue in 2019	n.a	810.81		-		-
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	498.6	823.35		32.49	1年以内	1.06
		小计	1,589.89	3,837.49		37.3		5.86
H	汽车制造	H of America Inc.	1,526.22	1,526.22	CLA	635.9	1年以内	635.9
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	28.62	28.62		-		-
		小计	1,554.84	1,554.84		635.9		635.9
A&CO	精密制造	A&CO	2,469.55	4,291.75	CLP	-		-
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	247.88	247.88		47.35	1年以内	47.35
		小计	2,717.42	4,539.62		47.35		47.35
FC	汽车制造	FC Mexico	1,223.61	2,198.32	CLA	249.55	1年以内	249.55
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts	6.15	11.87		10.98	1年以内	10.98

客户情况			2019 年 度收入	2017-2019 收入合计	产品 类型	2019 年 末应收 余额	账龄	期后回 款
集团	行业	客户名称						
		(<50KEUR contract value)						
		小计	<b>1,229.76</b>	<b>2,210.20</b>		<b>260.53</b>		<b>260.53</b>
BS	德国知名 工业企业	BS ve Ticaret	510.65	2,200.72	CLI	-		-
		R B GmbH	1,077.60			4.53	1 年以 内	4.53
		B R AG	508.46			690.62	1 年以 内	683.22
		B D s.r.o.	88.96			-		-
		Other contracts without revenue in 2019	n.a	4,241.35		-		-
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	580.52	662.48		70.16	1 年以 内	11.45
		小计	<b>2,766.19</b>	<b>7,104.55</b>		<b>765.31</b>		<b>699.2</b>
TSKP	德国知名 工业企业	TSKP P I GmbH	648.87	722.61	CLI	-		-
		Other Service & Spare Parts	62.24	93.47		1.51	1 年以 内	-
		小计	<b>711.11</b>	<b>816.08</b>		1.51		-
D	汽车制造	D AG	289.38	1,541.85	CLA	-		-
		MB AG	1,103.89			-		-
		Other contracts without revenue in 2019	n.a	6,296.74		-		-
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	1,626.53	4,257.37		217.09	1 年以 内	166.55
		小计	<b>3,019.80</b>	<b>12,095.96</b>		<b>217.09</b>		<b>166.55</b>
SHEFL	德国知名 工业企业	SHEFL K, spol. s.r.o.	50.86	198.07	CLI	-		-
		SHEFL Group USA, Inc.	1,084.54	1,518.45		-		-
		Con T Flu Auto Hung. / 573750	338.21	341.29		45.84	1 年以 内	45.84
		Other contracts without revenue in 2019	n.a	4,029.49		-		-
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	579.2	1,525.10		96.43	1 年以 内	-
		小计	<b>2,052.80</b>	<b>7,612.39</b>		<b>142.26</b>		<b>45.84</b>
V	汽车制造	S CV AB	5,147.73	5,670.62	CLA	-		-
		S Latin America Ltda.	61.61	61.61		-		-
		A HUNGARIA Zrt.	1,897.93	2,487.97		291.53	1 年以 内	291.53
		S AUTO A.S.	1,120.44	2,248.07		131.88	1 年以 内	56.12
		V AG	508.67	1,557.84		200.31	1 年以 内	200.31

客户情况			2019年 年度收入	2017-2019 收入合计	产品 类型	2019年 末应收 余额	账龄	期后回 款
集团	行业	客户名称						
		V S GmbH	643.94	1,249.38		-		-
		V de M éxico S.A. de C.V.	294.82	1,937.86		344.01	1年以 内	263.8
		V P SP. ZO.O.	507.59	507.59		-		-
		Other contracts without revenue in 2019	n.a	10,997.13		-		-
		Maintanance&Spare Parts&Small contracts (<50KEUR contract value)	2,151.01	4,688.88		320.07	1年以 内	4.77
		<b>小计</b>	<b>12,333.75</b>	<b>31,406.95</b>		<b>1,287.81</b>		<b>816.53</b>
		<b>合计</b>	<b>39,150.36</b>	<b>99,681.86</b>		<b>6,223.52</b>		<b>4,843.63</b>

注 1：为方便比较，表中金额统一以 2019 年度平均汇率折算为人民币；

注 2：表中仅包含对位于境外的客户的销售情况，对境外客户集团位于中国的子公司的销售，不在上表统计范围内。

## （二）中美贸易摩擦对公司业务影响

公司于美国的营业收入主要来自于位于美国的子公司 SEUS，SEUS 由公司位于德国的二级子公司 SEHQ 持股，主要经营清洗机设备的生产和销售，服务于北美洲客户；公司位于中国的清洗机收入主要来自于德国子公司 SEDE 对中国地区客户的销售以及位于中国的子公司 SECN 的境内销售，公司清洗机业务不涉及跨中美间的贸易，目前，中美贸易摩擦对公司获取订单、销售收入的实现暂无重大影响。未来，若中美贸易摩擦进一步升级，相关新的法律、规定是否会对公司业务产生影响，尚无法预测。

五、请年审会计师就公司境外收入真实性所采取的审计程序及相应的覆盖范围进行说明，并就相关审计程序是否有效、审计证据是否充分等发表意见。

会计师回复：

### （一）当地会计师对销售收入的真实性执行的审计程序

蓝英装备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德国 Crowe 会计师事务所及 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) 对采用建造合同准则确认销售收入的定制化清洗机业务：对建造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。检查建造合同完工百分比的计算是否正确，结合存货盘点，对期末在建的清洗机项目进行现场查看，检查并与相关人员讨论建造合同的期末完工百分比，是否与实物建造进度相符。抽取建造合同项目，检查建造合同的预计总收入的计算，是否符合合同的相关规定，抽查原始凭证检查建造合同的成本发生是否真实，并符合企业会计准则的规定；检查建造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；抽样累计金额 40,883.53 万元，占 2019 年度全部建造合同收入的 51.31%；

(5) 对采用收入准则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，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；抽样累计金额 9,363.13 万元，占全部该类别收入的 17.99%。

(6) 对报表截至日前后各 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) 集团会计师利用组成部分审计师工作程序

作为集团会计师，我们按照《中国注册会计师审计准则第 1401 号——对集



团财务报表审计的特殊考虑》及其应用指南、《中国注册会计师审计准则问题解答第 10 号——集团财务报表审计》等相关审计准则规定执行了利用组成部分审计师工作程序，包括但不限于：

- (1) 评价当地会计师的专业胜任能力和独立性；
- (2) 与当地会计师沟通了针对销售收入的审计方案；
- (3) 与当地会计师就审计程序的执行过程及结果进行了讨论；
- (4) 复核了当地会计师形成的审计底稿，检查了其获取的审计证据；
- (5) 评价其获取审计证据对集团审计意见而言的充分性和适当性。

### (三) 核查意见

经检查，我们未发现公司境外收入存在重大异常，我们认为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，公司已签订 6 项重大销售合同，签订时间在 2016 年至 2018 年期间，截至目前均未收到全部合同价款。请说明有关客户与公司是否存在关联关系，收款进度是否与合同约定相符，如否，请说明具体原因及公司采取的措施。**

#### 公司回复：

公司于 2019 年度报告中披露，2016 年至 2018 年间公司共签订 6 项重大销售合同，客户分别为：青岛软控机电工程有限公司、安徽佳通乘用车子午线轮胎有限公司、中国宁波国际合作有限公司及浙江吉利控股集团有限公司下属企业（最终用户）、广西玲珑轮胎有限公司，公司与前述客户均不存在关联关系。

#### (一) 与青岛软控机电工程有限公司的自动化物流系统合同

2016 年 3 月 18 日，公司发布了《关于签署自动化物流采购合同的公告》（公告编号：2016-014），公司与青岛软控机电工程有限公司，针对合肥万力轮胎有限公司自动化物流系统（从成型、硫化、检测、成品库及模具库的自动化物流），签订了《自动化物流采购合同》，合同金额为 10,750 万元。截止 2019 年末，公

司累计收到合同价款共计 9,675 万元，剩余 1,075 万元的款项为 10%的质保金，青岛软控一直未支付。

2019 年度公司已对青岛软控提起诉讼，于 2019 年 12 月取得法院一审判决，因该项目中合肥万力是最终业主，青岛软控是总包商，本公司为分包商，法院认定青岛软控应支付质保金，但质保期应于最终业主的验收日期 2017 年 6 月算起，即应于 2020 年 6 月到期支付。即判决青岛软控应于 2020 年 6 月到期支付蓝英装备 1,075 万元质保金。

## (二) 与安徽佳通乘用车子午线轮胎有限公司的自动化物流设备合同

2016 年 8 月 3 日，公司发布了《关于签署设备工程项目合同的公告》（公告编号：2016-037），公司与安徽佳通乘用车子午线轮胎有限公司，针对安徽佳通半钢工程，签订了《设备工程项目合同》，合同金额 10,000 万元。截至 2019 年末，公司累计收到合同价款共计 6,999.98 万元。

该合同项目分 6 个子工程，各个子项可独立运行，因现场改造与项目实施同时进行，因此施工周期较长。截至 2019 年底，项目尚未全部结束，各子项目进展具体如下：

单位：人民币万元

分项目名称	项目编号	分项目总价（含税）	截至 2019 年末进展
A 厂生胎倍速链及桁架机械手转运	A1	1,751.00	已完工
A 厂生胎立体库	A2	788.00	已完工
A 厂成品分拣及自动分笼	A3	965.00	已完工
B 厂生胎倍速链及桁架机械手转运	B1	3,042.00	已完工
B 厂生胎立体库	B2	1,513.00	部分完工
B 厂成品分拣及自动分笼	B3	1,941.00	部分完工

分项目名称	项目编号	分项目总价(含税)	截至 2019 年末进展
合计		10,000.00	

截至 2019 年末，该合同尚有 B 厂区 B2-2 的 2 个生胎立体库以及 B3 的 4 个重力库尚未完工，因此未收到全部合同价款。2020 年初，受疫情影响该项目进展暂停，目前公司已恢复实施，截至目前，该合同未完工部分仍在实施中。

### （三）与中国宁波国际合作有限公司及浙江吉利控股集团有限公司下属企业的清洗机销售合同

2017 年 7 月 24 日，公司发布了《重大合同公告》（公告编号：2017-042），公司控股子公司 SBS Ecoclean GmbH 的全资子公司 Ecoclean GmbH 与中国宁波国际合作有限公司及浙江吉利控股集团有限公司下属企业（最终用户）台州吉利罗佑发动机有限公司、贵阳吉利发动机有限公司、义乌吉利发动机有限公司分别签署了最终清洗机项目《海外采购合同》，合同金额总计 1,436.93 万欧元，约合人民币 1.13 亿元。截止 2019 年末，公司累计收到合同价款 1,293 万欧元，约合人民币 10,170 万元。

根据合同约定，前述项目于调配安装交付完毕，并验收合格后支付 10% 的终验款项。该项目要待整条发动机生产线完工后，方进行终验收。现场进度受客户整体项目进度影响，截至 2019 年末，因尚未完成终验收而未收取全部款项，付款进度符合合同约定。

### （四）与浙江吉利控股集团有限公司下属企业的清洗机销售合同

2017 年 9 月 5 日，公司发布了《重大合同公告》（公告编号：2017-061），公司的控股子公司 SBS Ecoclean GmbH 的两家全资子公司埃克科林机械（上海）有限公司及 Ecoclean GmbH 与浙江吉利控股集团有限公司下属企业台州吉利罗佑发动机有限公司（以下简称、贵阳吉利发动机有限公司、义乌吉利发动机有限公司分别签订了《GEP3 II 期中间清洗机项目承揽合同》、《GEP3 III 期中间清洗机项目承揽合同》及《GEP3 IV 期中间清洗机项目承揽合同》，合同金额总计 4,648.39 万元人民币。截至 2109 年末，累计收到合同价款 2,760 万元。

根据合同约定，30% 合同款应于终验收后 30 天内支付，10% 质保金于年质

保满后凭银行保函支付。该项目要待整条发动机生产线完工后，方进行终验收。现场进度受客户整体项目进度影响，截至 2019 年末，因尚未完成终验收而未收取全部款项，付款进度符合合同约定。

#### （五）与广西玲珑轮胎有限公司成型机的销售合同

2018 年 2 月 1 日，公司发布了《重大合同公告》（公告编号：2018-002），公司与广西玲珑轮胎有限公司分次签署了成型机购货合同，合同累计金额（含税）人民币 1.103 亿元。截至 2019 年末，累计收到合同价款 6,893 万元。

广西玲珑为公司重要的长期客户，公司与其仍有后续的合同合作，因此对前期款项回款予以了一定程度的延期，截至 2019 年末，尚未收回全部的合同进度款项。后期公司将加大催收力度，促进公司应收款项的回收。

#### （六）与广西玲珑轮胎有限公司数字化工厂的销售合同

2018 年 3 月 6 日，公司发布了《重大合同公告》（公告编号：2018-010），公司与广西玲珑轮胎有限公司签订了《数字化工厂项目购货合同》，合同金额总计为人民币 4,085 万元（含税）。其中一期设备一套金额合计 2,760 万元，二期设备一套金额合计 1,325 万元。根据合同约定，一期总工期不超过 7 个月，二期在收到广西玲珑公司通知 2 个月后开始交付。截至 2019 年末，一期设备已交付并安装调试完毕，二期因项目现场进度原因，暂未交付。截至 2019 年末，累计收到合同价款 1,656 万元，因项目尚未全部完工，而未收到全部价款。

3.报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-2,294.85 万元，较去年同期的 27,755.25 万元大幅下降，公司披露系“营业收入下降所致”。请结合公司信用政策及现金流量表各项目同比变动情况和原因，说明公司经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因及拟采取的措施。

公司回复：

#### （一）经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因

公司各产品的信用政策如下：

产品类别	信用政策
------	------

清洗机产品	根据谈判确定支付条款，签订合同后收取 20%-90% 预收款，客户收货后收取 10%-60% 货款，剩余尾款最终验收后收取
橡胶自动化设备	客户预付货款的 30%，发货前或产品交付验收后支付合同款的 30%，交付使用后一定时间后（1-3 个月）支付合同款的 30%，合同款的 10% 作质量保证金
数字化工厂	
电气自动化业务及集成	

2019 年度，公司各产品的信用政策未发生改变，现金流量净额大幅下降主要由营业收入下降，进而销售商品提供劳务收到的现金减少所致。现金流量表各项目同比变动情况如下表：

单位：人民币万元

一、经营活动产生的现金流量：	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	158,414.94	182,593.08	-24,178.14	-13.24%
收到的税费返还	3,631.38	5,053.00	-1,421.62	-28.13%
收到其他与经营活动有关的现金	9,005.49	10,667.85	-1,662.35	-15.58%
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>171,051.82</b>	<b>198,313.93</b>	-27,262.11	-13.75%
购买商品、接受劳务支付的现金	95,458.66	96,429.49	-970.82	-1.01%
支付给职工以及为职工支付的现金	52,464.24	51,942.72	521.52	1.00%
支付的各项税费	6,555.03	5,725.33	829.70	14.49%
支付其他与经营活动有关的现金	18,868.72	16,461.14	2,407.58	14.63%
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>173,346.66</b>	<b>170,558.68</b>	2,787.98	1.63%
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-2,294.85</b>	<b>27,755.25</b>	-30,050.09	-108.27%

(1) 2019 年度，公司销售收入同比下降 29,726.19 万元，进而销售商品、提供劳务收到的现金同比减少 24,178.14 万元，减少 13.24%。

(2) 2019 年度，公司收到的税费返还减少 1,421.62 万元，减少 28.13%

(3) 2019 年度，公司收到的与其他经营活动有关的现金同比减少 1,662.35 万元，主要由于本年度收回为取得银行开具保函授信保证金同比上年金额减少所致。公司收到的其他与经营活动有关的现金明细如下：

单位：人民币万元

项目	本年发生额	上年发生额	变动金额
收保证金	7,681.10	9,872.28	-2,191.18
除税费返还外的其他政府补助收入	570.51	425.82	144.69
法院冻结存款解冻	425.00	0.00	425.00

收回代垫款、存款利息等其他	328.89	369.75	-40.86
合计	9,005.49	10,667.85	-1,662.35

(4) 支付的其他与经营活动有关的现金，增加 2,407.58 万元，本年度支付的为取得银行开具保函授信保证金同比上年金额增加所致。公司收到的其他与经营活动有关的现金明细如下：

单位：人民币万元

项目	本年发生额	上年发生额	变动金额
付现的期间费用	14,294.65	14,508.27	-213.62
付银行保证金	3,768.58	884.70	2,883.89
职工借款	540.18	508.54	31.64
付保证金及其他	265.31	559.63	-294.33
合计	18,868.72	16,461.14	2,407.58

综上，由于本年销售收入下降，销售商品、提供劳务收到的现金减少 24,178.14 万元，同时本年收到的税费返还减少、为开立保函等经营活动支付的保证金净额同比上年增加，导致本年度经营活动产生的现金流量净额较去年同期相比大幅下降。

## (二) 公司拟采取的措施

如本题第（一）部分回答所分析，公司经营获得产生的现金流量净额的下降主要是由于本年销售收入下降，销售商品、提供劳务收到的现金减少所导致。如第一题第（1）小问回答中分析，公司合并报表 2019 年度营业收入的下降的原因主要是受汽车行业整体销量下滑影响，公司专用单件清洗设备 CLA 销量有较大幅度下滑。

对此，公司进行了积极主动的战略调整，积极把握技术进步的方向，力争抓住市场主线，创造价值。2019 年，公司以几十年积累形成的技术、能力和竞争力为基础，以汽车行业、电子行业、医疗行业及通用工业行业为战略核心支柱，积极拓展原有业务并同时开拓新业务。

公司采取直销和授权代理机构进行销售的混合销售模式，建立以事业部、项目组和各子公司为核心和支撑点的全球一体化营销平台，充分发挥公司的综合优势，以提供行业的全面解决方案为手段，积极进入公司产品的各个应用领域，为客户提供全方位服务，满足新经济发展的需要。同时，公司根据不同客户的不同

需求，建立“大客户（大项目）”专属管理制，为核心客户提供贴心贴身式服务，公司力求一手狠抓新兴产品市场的快速渗透和扩展，另一手积极奋力推进成熟产品在传统市场与新兴市场上的扩张，形成绝对优势的市场地位。

公司市场战略的要点是获取竞争优势，控制市场主导权的关键。市场拓展是公司的一种整体运作，公司通过培养、建设一支“用心、坚韧、诚信、低调沉稳”的高素质、高效率、具有专业背景的、团队精神战略营销管理人才和国际营销人才，从而实现面对国内外市场变化的随机性、市场布局的分散性和产品的多样性做出正确、快速响应，抢夺市场先机，同时结合公司灵活的运作方式、精密的市场策划、充分发挥公司全球化的市场营销综合优势。

以上措施在 2019 年已经取得了初步的成果，公司精密清洗业务收入在 2019 年增长 129.25%。公司将继续深入贯彻落实新的战略纲要，进一步发扬公司全球化，矩阵化的优势，扩大协同效应，进一步深耕原有业务和市场，同时积极开拓新的业务和新的市场，提高收入，改善经营现金流。

**4.年报显示，公司及控股子公司存在向关联方借款情形，借款利率分别为 4.75%、6.00%，本期利息分别为 917.19 万元、456.2 万元。请结合公司资金状况、融资渠道等说明上述借款的必要性，借款利率是否公允，是否履行必要审议程序和信息披露义务。**

**公司回复：**

**（一）关联方借款的必要性**

2016 年 8 月，公司与德国杜尔集团签订业务购买协议，拟以 1.12 亿欧元现金收购杜尔集团旗下工业清洗及表面处理业务 85% 股权，并约定于 2017 年 3 月 31 日进行交割。为把握交易机会，蓝英装备计划通过自有资金、银行贷款等方式先行筹集交易价款并按照交易进度进行支付，后期再以非公开发行股票的方式募集资金用于置换前期先行投入的自筹资金。业务购买协议签订后，蓝英装备即

启动并购贷款融资，省、市两级主办银行均顺利通过了项目审核，2016年11月末，受到国家外汇及境外投资政策调整的影响，使得项目在主办银行总行最终审批时搁置。为了保证业务购买协议的如期履行，考虑欧元汇率的周期性回调机会，2017年2月，蓝英装备与控股股东蓝英自控签订《融资合同》，向蓝英自控借款不超过人民币85,000万元，借款期限为24个月，借款利率为0，借款拟用于支付并购价款。

2017年3月31日并购业务交割完成后，公司于2017年5月启动非公开发行股票申报程序，鉴于公司在召开董事会审议非公开发行股票A股股票预案及相关议案前，已完成了对85%标的业务的支付与交割，不符合非公开发行股票募集资金的相关规定，公司非公开发行政程序决议终止，使得公司自蓝英自控借入的临时性资金未能按计划在短期内偿还。

2019年4月，公司与蓝英自控借款合同到期，重新签订《融资合同》，向蓝英自控借款不超过人民币85,000万元，借款期限为36个月，借款利率为4.75%。2018年12月，公司的控股子公司SEHQ与公司第二大股东中巨国际签订了《融资合同》，拟向中巨国际借款不超过1,000万欧元，借款期限为36个月，2019年6月，SEHQ与中巨国际签订了《融资合同》，拟向中巨国际借款不超过3,000万欧元，借款期限为36个月，借款用以置换了部分公司自蓝英自控的借款。

2017年至2019年，蓝英装备结合自身经营状况和现金流量情况，陆续向关联方还款，借款余额逐年下降。截至2019年末，该笔蓝英装备向关联方借款余额已经降至4.49亿元。

单位：人民币万元

项目	2017年12月31日	2018年12月31日	2019年12月31日
蓝英装备向蓝英自控借款余额	73,148.78	45,504.61	29,246.23
蓝英装备向中巨国际借款余额		1,926.51	15,700.99
关联方借款合计	73,148.78	47,431.12	44,947.22

近3年公司资金状况及对关联方外融资如下表：

单位：人民币万元



项目	2017年12月31日	2018年12月31日	2019年12月31日
货币资金总额	42,964.64	42,678.31	37,321.28
其中：使用受到限制的货币资金	25,437.68	16,792.13	11,197.60
<b>现金及现金等价物</b>	<b>17,526.96</b>	<b>25,886.18</b>	<b>26,123.69</b>
短期银行借款	16,500.00	20,900.00	4,900.00
长期银行借款			23,400.00
<b>融资额合计</b>	<b>16,500.00</b>	<b>20,900.00</b>	<b>28,300.00</b>

综上，蓝英装备自关联方借款的原因，主要是为了满足上市公司产业并购的时效性和便利支付要求，后期结合自身经营状况和现金流量情况，陆续向关联方还款，借款余额逐年下降，由此产生的关联交易有其合理性和必要性的基础。

## （二）借款利率的公允性

### （1）公司自关联方借款利率约定

2017年2月至2019年4月，根据融资协议，公司自蓝英自控借款利率为0。按照企业会计准则及有关监管规定，上市公司的控股股东、控股股东控制的其他关联方、上市公司的实际控制人等与上市公司之间发生的交易，如果交易价格显失公允，上市公司对于取得的超过公允价值部分的经济利益流入应记入所有者权益。据此，公司参照其他上市公司关联方无息借款权益性交易的处理，公司选取2017年中国人民银行发布的1-3年贷款基准利率4.75%，计提财务费用并确认资本公积。

2019年4月，公司与蓝英自控重新签订《融资协议》，该借款协议为前融资协议的延续，借款利率参照前期公司进行权益性交易处理时采取的中国人民银行贷款1-3年基准利率4.75%，具有合理性和公允性。

### （2）控股子公司自关联方借款约定

2018年12月，公司的控股子公司SEHQ与公司第二大股东中巨国际签订了《融资合同》，拟向中巨国际借款不超过1,000万欧元，借款期限为36个月，借款利率为6%；2019年6月，SEHQ与中巨国际签订了《融资合同》，拟向中巨国际借款不超过3,000万欧元，借款期限为36个月，借款利率为6%。实际借款

方为子公司 SEHQ，蓝英装备对该子公司持股比例为 85%，CSAG 对该子公司持股比例为 15%。

上述《融资合同》利率 6% 的确定主要是根据公司与杜尔集团签订的《业务购买协议》之附属文件《股东协议》的约定，SEHQ 向股东借款的借款利率不得低于年利率 6%。另外，鉴于 2018 年公司向外部金融机构借款的利率区间为 4.57%-6.09%，因此，SEHQ 向中巨国际的借款利率 6% 在合理范围内。

### （三）公司履行的审议程序及信息披露

2017 年 2 月 10 日召开的第三届董事会第九次会议，2017 年 2 月 27 日召开的 2017 年第一次临时股东大会分别审议通过了《关于公司向控股股东借款暨关联交易的议案》，同意公司向蓝英自控借款不超过人民币 85,000 万元，用于补充公司生产经营所需资金以及对外投资的需要，借款期限 24 个月，无息。公司于 2017 年 2 月 10 日披露了《关于向控股股东借款及关联交易的公告》（公告编号：2017-005）

2018 年 12 月 1 日召开的第三届董事会第二十四次会议，2018 年 12 月 18 日召开的 2018 年第一次临时股东大会分别审议通过了《关于公司控股子公司向持股 5% 以上股东借款暨关联交易的议案》，同意公司的控股子公司 SBS Ecoclean GmbH 因业务发展的需要，与中巨国际有限公司（以下简称“中巨国际”）签订了《融资合同》，拟向中巨国际借款不超过 1,000 万欧元，借款期限为 36 个月。公司于 2018 年 12 月 1 日披露了《关于公司控股子公司向持股 5% 以上股东借款暨关联交易的公告》（公告编号：2018-063）

2019 年 4 月 25 日召开的第三届董事会第二十五次会议，2019 年 5 月 15 日召开的 2018 年年度股东大会分别审议通过了《关于公司向控股股东借款暨关联交易的议案》，公司于 2017 年 2 月 27 日召开的第一次临时股东大会审议通过《关于公司向控股股东借款暨关联交易的议案》，公司向控股股东借款不超过人民币 85,000 万元，用于补充公司生产经营所需资金以及对外投资的需要，借款期限为 24 个月。为满足公司生产经营的资金需求，董事会及股东大会同意公司在上述借款到期后继续向控股股东借款不超过人民币 85,000 万元，期限为 36 个月，借款利率为中国人民银行公布的同期金融机构人民币贷款基准利率。公司于 2019

年4月25日披露了《关于向控股股东借款暨关联交易的公告》(公告编号:201-016)

2019年6月7日召开的第三届董事会第二十六次会议,2019年6月25日召开的2019年第一次临时股东大会分别审议通过了《关于公司及控股子公司向持股5%以上股东借款暨关联交易的议案》,同意公司及控股子公司因业务发展的需要,拟向中巨国际借款不超过3,000万欧元或等额人民币,借款期限为36个月,年借款利率6%。公司于2019年6月7日披露了《关于公司及控股子公司向持股5%以上股东借款暨关联交易的公告》(公告编号:2019-039)。

5.报告期末,公司按单项计提坏账准备的应收账款账面余额合计5,803.97万元,同比上升1,350.99%,坏账准备计提比例在0.03%至3.92%不等;按组合计提坏账准备的应收账款中,“智能橡胶装备业务组合”“清洗机业务高风险地区组合”“清洗机业务低风险地区组合”的账面余额合计4.15亿元,坏账准备计提政策均不相同。

(1)请说明单项计提坏账准备的应收账款的形成背景,账龄,欠款方与公司是否存在关联关系,前期和本期坏账准备计提是否合理、充分,截至目前的回款情况。

(2)请结合智能橡胶装备业务、清洗机业务的分地区销售和回款模式,清洗机业务“高风险”和“低风险”的具体地区和风险划分依据,坏账准备计提比例的确定依据,同行业公司坏账准备计提政策等,说明公司应收账款坏账准备计提政策是否合理,本期计提金额是否合理、充分。

请年审会计师核查并发表意见。

一、问题“(1)请说明单项计提坏账准备的应收账款的形成背景,账龄,欠款方与公司是否存在关联关系,前期和本期坏账准备计提是否合理、充分,截至目前的回款情况。”

公司回复:

截至2019年12月31日,公司按单项计提坏账准备的应收账款账面余额合计5,803.97万元,明细如下表:

单位:人民币万元

客户	期末余额	账龄	坏账准备	期后收回金额	截至目前余额	是否为关联方
唐山镍金实业有限责任公司	1,256.85	3年以上	0.51	1,256.85	-	否
唐山博全实业有限公司	1,919.15	3年以上	0.51	1,919.15	-	否
凌源钢铁股份有限公司	560.79	3年以上	22.00	256.32	304.47	否
青岛软控机电工程有限公司	2,067.18	1年以内 /3年以上	206.72		2,067.18	否
<b>合计</b>	<b>5,803.97</b>		<b>229.74</b>	<b>3,432.32</b>	<b>2,371.66</b>	

### （一）唐山镍金实业有限责任公司、唐山博全实业有限责任公司

2016年1月，公司与唐山镍金实业有限责任公司、唐山博全实业有限责任公司（两家为关联方，以下简称“唐山镍金”、“唐山博全”）分别签订变电站电气工程总包合同，合同价款分别为1,756.85万元及2,424.15万元，合计4,181万元，项目分别于2016年7月及2016年11月完工并取得验收，公司确认营业收入及应收账款。

此后唐山镍金和唐山博全并未按约定付款，公司于2018年7月对上述两公司提起诉讼，并取得胜诉。公司在诉讼期间申请法院财产保全，唐山中院依法采取了保全措施。其中，冻结唐山博全银行存款175.82万元，查封土地三宗约670亩，首封且土地未设定抵押；查封唐山镍金土地两块约510亩，首封但土地使用权设定抵押。

于2018年12月31日，公司对两家公司的应收账款余额分别为1,756.85万元、1,924.15万元。鉴于一方面公司已经胜诉并采取保全措施，查封了对方的土地价值超过1亿元，款项的回收得到很大程度的保障；另一方面，查封土地的强制执行变现时间会比较长，虽有保障但何时能变现收款难以准确预期，因此公司根据会计政策，按照应收账款的账龄分别计提坏账准备526.00万元、577.25万元。

2019年2月，因对方未遵照生效的法律文书所确定的内容履行义务，公司向唐山市中级人民法院申请强制执行。同时，公司积极协调地方相关机构，取得支持。

2019年9月25日,法院分别作出(2019)冀02执7092号执行裁定书、(2019)冀02执7100号执行裁定书,依法对唐山镍金、唐山博全采取强制执行措施。鉴于土地可能很快进入拍卖流程,对方出于自身利益考虑,与公司进行多轮沟通,表明其会在2019年末或2020年初归还所有款项。

2019年10月,唐山博全回款5万元,2019年11月,唐山镍金回款500万元。2019年12月,唐山镍金、唐山博全取得银行贷款,知会公司将于2020年1月份清偿欠款。

2020年1月15日,唐山博全还款499万元,唐山镍金还款1,264.44万元。1月16日,唐山博全还款1,428.07万元。至此,唐山镍金及唐山博全应收账款全部回款完毕。

2019年12月,唐山镍金、唐山博全取得银行贷款,知会公司将于2020年1月份清偿欠款。2020年1月,上述款项本金如期归还。导致款项回收的因素于2019年度已经存在,因此于2019年12月31日公司判断该应收款项的预计信用风险与其他同账龄段的明显不同,因此单项计提减值准备。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益(2008)》,第十五条,“非经常性损益包括:单独进行减值测试的应收款项减值准备转回。”因此公司将于2019年12月31日未实际收回,根据单项判定计提减值准备进而转回的信用减值损失记入了非经常性损益。

## (二) 凌源钢铁股份有限公司

2015年3月,公司与凌钢股份有限公司签订厂房变频节能改造合同,金额共计2,880万元,于当年度完工确认销售收入。截至2018年末,凌钢股份已支付款项1,244.82万元,应收账款余额1,635.18万元。公司按账龄计提坏账准备1,499.69万元。于2019年初,经沟通协商公司取得凌钢公司还款承诺,自2019年起,分6期偿还剩余款项,每季度为一期。截至2019年末,公司已如期收到凌钢公司4期还款金额合计1,074.39万元,并于2020年3月收到第5期金额256.29万元,截至目前,应收凌钢账款余额为48.15万元,预计将于2020年10月收回。

于 2019 年期末，公司判断对应收凌源钢铁的款项预计回收风险与其他 3 年以上同账龄段的款项有明显不同，因此对剩余 560.7 万元的应收账款余额按单项计提坏账准备，计提金额为估计可能无法收回的款项，金额为 22 万元，对期末尚未收回根据单项判断对应的坏账准备冲回 398.26 万元，记入了非经常性损益。

### （三）青岛软控机电工程有限公司

2016 年，公司与青岛软件机电工程有限公司签订合肥万力数字化工厂项目合同，合同金额为 10,750 万元，于当年完工确认收入。截至 2018 年末，青岛软控已支付 90% 的合同款项，剩余 10% 的质保金 1,075 万元一直未支付。公司按照账龄计提资产减值损失 322.5 万元。并于 2019 年度对软控提起诉讼，于 2019 年 12 月取得法院一审判决，因该项目中合肥万力是最终业主，青岛软控是总包商，本公司为分包商，法院认定青岛软控应支付质保金，但质保期应于最终业主的验收日期 2017 年 6 月算起，即应于 2020 年 6 月到期支付。即判决青岛软控应于 2020 年 6 月到期支付蓝英装备 1,075 万元质保金。

于 2019 年末，对于该笔应收账款，虽法院未判决立即支付，但已认可公司于 2020 年 6 月的收款权利，同时诉讼中，公司已申请法院对青岛软控相应金额的货币资金采取保全措施，因此该笔应收款项与其他同账龄段的款项具有明显不同的违约风险，因此予以单项计提坏账准备，扣除预计后期可能发生的上诉及执行等各项费用合计约 200 万元，对应收软控总金额 1,075 万元以及项目执行过程中的增补合同 992.18 万元，合计 2,067.18 万元的 10% 计提准备 206 万，对期末尚未收回根据单项判断对应的坏账准备冲回 115 万元，记入了非经常性损益。

二、问题“（2）请结合智能橡胶装备业务、清洗机业务的分地区销售和回款模式，清洗机业务“高风险”和“低风险”的具体地区和风险划分依据，坏账准备计提比例的确定依据，同行业公司坏账准备计提政策等，说明公司应收账款坏账准备计提政策是否合理，本期计提金额是否合理、充分。”

公司回复：

#### （一）公司应收账款坏账准备计提政策

##### （1）清洗机业务“高风险”和“低风险”的具体地区和划分依据

2017年3月31日，财政部修订发布了《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》和《企业会计准则第24号——套期会计》等三项金融工具相关会计准则。在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业自2019年1月1日起施行。经公司第三届董事会第二十七次会议于2019年8月28日决议通过，蓝英装备于2019年1月1日起开始执行前述新金融工具准则。

根据新金融工具准则指南，企业可在计量预期信用损失时运用减值矩阵简便方法。如果企业的历史经验表明不同细分客户群体发生损失的情况存在显著差异，那么企业应当对客户群体进行恰当的分组，在分组基础上运用上述简便方法。企业可用于对资产进行分组的标准可能包括：地理区域、产品类型、客户评级、担保物以及客户类型。

公司目前的业务板块大类主要分为智能装备业务及清洗机业务，其中智能装备业务为公司传统业务板块，经营地为境内，主要面向客户群体为境内橡胶行业企业；清洗机业务系于2017年3月公司并购德国杜尔集团旗下的工业清洗及表面处理业务形成，主要经营地为德国、瑞士、法国、美国及中国上海，主要客户群体为各大车企以其对清洁度要求较高的其他工业企业，多为全球知名企业。鉴于公司智能装备业务和清洗机业务所处的经营环境和客户群体有着显著的区别，所形成的应收款项预期发生损失的风险存在显著差异，因此公司对智能装备业务及清洗机业务形成的应收款项进行了分组。

在清洗机业务板块内，公司根据历史经验及业务实践，欧洲及美国地区的客户回款率和回款期限与中国、匈牙利等国家也存在明显的不同，因此公司对按照客户的地理区域进行了进一步分组，将欧美地区（除匈牙利）客户分为清洗机业务高风险地区，将中国、匈牙利等国家客户分为低风险进行分组。

具体分组如下：

项目	确定组合的依据
智能橡胶装备业务组合	本组合为智能橡胶装备业务形成的应收账款，以账龄作为信用风险特征。

项目	确定组合的依据
清洗机业务高风险地区组合	本组合为销售地区为中国、匈牙利的清洗机商品/服务销售形成的应收款项，以逾信用期时间作为信用风险特征。
清洗机业务低风险地区组合	本组合为销售地区为欧美等其他地区的清洗机商品/服务销售形成的应收款项，以逾信用期时间作为信用风险特征。

## (2) 坏账准备计提比例的确定依据

2019年1月1日，公司执行新金融工具准则，对应收账款采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款减值准备。

### ① 智能装备业务

公司以账龄为依据划分智能装备业务形成的应收账款组合，相同账龄的客户具有类似的预期损失率。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率。具体过程如下：

a. 2015年至2018年，公司应收账款的历史回收率如下：

账龄	2015年应收账款回款率	2016年应收账款回款率	2017年应收账款回款率	2018年应收账款回款率
1年以内(含1年)	30.40%	46.94%	51.90%	52.83%
1-2年(含2年)	49.84%	37.16%	6.09%	61.22%
2-3年(含3年)	71.36%	66.30%	60.75%	9.69%
3-4年(含4年)	49.54%	47.75%	73.58%	71.08%
4-5年(含5年)	48.70%	49.60%	65.57%	22.53%
5年以上	0%	0%	0%	0%

b. 以2015-2018年末应收账款数据为基础计算迁徙率及预计损失率：

账龄	历史平均回收率	迁徙率		预期损失率	预期损失率计算方法	原账龄分析法下的计提比例	新准则坏账计提比例
1年以内(含1年)	45.52%	54.48%	a	3.39%	$a*b*c*d*e*f$	3.00%	3%
1-2年(含2年)	38.58%	61.42%	b	6.22%	$b*c*d*e*f$	10.00%	10%
2-3年(含3年)	52.03%	47.97%	c	10.12%	$c*d*e*f$	30.00%	30%
3-4年(含4年)	60.49%	39.51%	d	21.10%	$d*e*f$	100.00%	100%
4-5年(含5年)	46.60%	53.40%	e	53.40%	$e*f$	100.00%	100%
5年以上	0.00%	100.00%	f	100.00%	f	100.00%	100%

结合历史款项回收率，运用迁徙率方法计算预期信用损失与原坏账计提比例相比：对于低账龄段的应收账款预期信用损失率与原坏账计提比例相比没有显著



差异，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率；

对高账龄段的应收款项，运用迁徙率法测算的预期信用损失与原坏账计提比例相比，预期信用损失率低于原坏账计提比例，但由于公司高账龄段的应收款项笔数较少，单笔回款率的预期风险差异性较大，历史参考性较低，出于谨慎性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。

## ② 清洗机业务

公司清洗机业务系 2017 年 3 月并购德国杜尔集团旗下工业清洗及表面处理业务形成，主要经营地在境外，根据境外通常经营习惯，在合同执行过程中，公司于每个合同约定的付款时点，为客户开具相应金额的账单，客户应于收到账单后在账单约定的期限内付款。公司对应收账款按照是否在账期内以及逾账期的时间进行分类管理。因此，对清洗机业务，公司以账期为依据划分清洗机业务形成的应收账款组合，相同账期内的应收款项具有类似的预期损失率。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率。具体过程如下：

### A. 清洗机业务高风险地区组合

a. 2017 年至 2018 年，公司应收账款的历史回收率如下：

单位：人民币万元

账期	2017 年末应收账款	2017 年应收于 2018 年实际回款	2017 年回款率	2018 年末应收账款	2018 年应收于 2019 年实际回款	2018 年回款率
信用期内以及逾期小于 30 天	925.14	10,842.86	96.20%	5,134.05	9,379.08	96.39%
逾期 1-3 个月	9,254.60			1,545.15		
逾期 3-12 个月	1,091.71			3,051.13		
逾期 1-2 年	525.45	521.02	99.16%	428.58	135.52	31.62%
逾期 2-3 年	24.45	9.70	39.65%	4.43		
逾期 3-4 年				14.76	14.76	100.00%
逾期 4 年以上	-			-		

b. 以 2017-2018 年末应收账款数据为基础计算迁徙率及预计损失率：

账龄	历史平均收回率	迁徙率		预期损失率	预期损失率计算方法	新坏账计提比例
信用期内以及逾期小于30天	96.30%	3.70%	a	0.51%	a*b*c*d*e	0.3%
逾期1-3个月						7%
逾期3-12个月						20%
逾期1-2年	65.25%	34.75%	b	13.90%	b*c*d*e	25%
逾期2-3年	20%	80%	c	40%	c*d*e	30%
逾期3-4年	50%	50%	d	50%	d*e	60%
逾期4年以上			e	100%	e	100%

注1：清洗机业务于2017年前在杜尔集团旗下，与蓝英装备对应收账款的管理和催收措施不同，不具有可比性，因此选取蓝英装备并购的两年数据进行测算。

注2：公司对账期在一年以内的应收账款再细分为逾期30天内、逾期30-90天、逾期90天到12个月进行管理。对账期划分小于一年的账龄段组合，迁徙率以年度进行计算，再根据公司历史经验，在账龄段间进行分配。

公司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，确定应收账款的坏账计提比例，对逾期2-3年内的应收款项，由于近两年实际发生数据较小，参考性低，公司根据对未来的预计进行了调整，总体计提比例略高于运用迁徙率方法计算预期信用损失。

## B. 清洗机业务低风险地区组合

a. 2017年至2018年，公司应收账款的历史回收率如下：

单位：人民币万元

账期	2017年末应收账款	2017年应收于2018年实际回款	2017年回款率	2018年末应收账款	2018年应收于2019年实际回款	2018年回款率
信用期内以及逾期小于30天	13,195.81	15,945.89	98.50%	13,770.33	16,748.27	99.78%
逾期1-3个月	1,141.35			934.46		
逾期3-12个月	1,851.06			2,081.23		
逾期1-2年	802.78	598.78	74.59%	176.32	20.25	11%
逾期2-3年	40.60	0.39	0.95%	204.00	135.87	67%
逾期3-4年	36.26	24.22	66.79%	40.21	24.44	61%
逾期4年以上	242.95	-		254.99	-	0%

b. 以2017-2018年末应收账款数据为基础计算迁徙率及预计损失率：

账龄	历史平均收回率	迁徙率	预期损失率	预期损失率计算方法	新坏账计提比例
----	---------	-----	-------	-----------	---------

账龄	历史平均收 回率	迁徙率		预期损失 率	预期损失率 计算方法	新坏账计提 比例
信用期内以及逾期小 于 30 天	99.14%	0.86%	a	0.12%	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	43.04%	56.96%	b	13.66%	b*c*d*e	20%
逾期 2-3 年	34%	66%	c	24%	c*d*e	25%
逾期 3-4 年	64%	36%	d	36%	d*e	30%
逾期 4 年以上	0%	100%	e	100%	e	100%

注 1：清洗机业务于 2017 年前在杜尔集团旗下，与蓝英装备对应收账款的管理和催收措施不同，不具有可比性，因此选取蓝英装备并购的两年数据进行测算。

注 2：公司对账期在一年以内的应收账款再细分为逾期 30 天内、逾期 30-90 天、逾期 90 天到 12 个月进行管理。对账期划分小于一年的账龄段组合，迁徙率以年度进行计算，再根据公司历史经验，在账龄段间进行分配。

公司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，确定应收账款的坏账计提比例，对逾期 3-4 年内的应收款项，由于近两年实际发生数据较小，参考性低，公司根据对未来的预计进行了调整，总体计提比例略高于运用迁徙率方法计算预期信用损失。

## （二）与同行业的坏账政策的对比

同行业的坏账政策与公司坏账政策的对比如下：

账龄	蓝英装备			软控股份 (002073)	机器人 (300024)		今天国际 (300532)	森源电气 (002358)
	智能装备	清洗机高 风险	清洗机低 风险		大型企 业	一般企 业		
1 年以内	3.00	0.30-20.00	0.30-5.00	2.00	5.36	4.03	4.80	1.84
1-2 年	10.00	25.00	20.00	5.00	13.74	13.52	18.90	10.00
2-3 年	30.00	30.00	25.00	10.00	23.06	28.69	29.70	20.00
3-4 年	100.00	60.00	30.00	50.00	31.76	37.98	69.10	30.00
4-5 年	100.00	100.00	100.00	80.00	63.70	60.80	100.00	50.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

公司应收账款坏账计提比例高于同行业上市公司，计提政策较同行业更为谨慎，计提金额充分。

## 三、会计师核查意见

### （一）对单项计提坏账准备的应收账款的核查

(1)我们了解并检查了公司单项计提坏账准备的应收款项形成的相关合同、发票、验收单等原始资料，了解其未收回的原因以及欠款方的资产状况；

(2)我们了解并检查了公司期末单项计提减值准备的判断依据：涉及诉讼的，了解诉讼过程具体情况，获取了全部诉讼文件并咨询了相关律师意见；涉及回款计划的，检查了回款计划及其履行情况；

(3)对期后收款，我们检查了回款的原始凭证，了解回款方的具体情况，分析其回款资金来源合理性；获取并查阅公司以及蓝英自控、沈阳黑石、郭洪生、郭洪涛等关联方在重要期后回款之前半年的银行对账单，核实是否与前述相关各方有异常资金往来情况；获取并查阅公司及蓝英自控、沈阳黑石、郭洪生、郭洪涛等关联方的银行征信记录，检查是否存在对重点回款客户的银行授信的质押和担保情况；

(4)检查了公司关于单项计提减值准备的会计处理。

我们认为，公司对个别与同账龄段的应收款项具有明显不同的信用损失风险的应收款项，采用单项计提方法计提坏账，是合理的。

## **(二) 对公司应收账款坏账准备计提政策的核查**

我们检查了公司按照新金融工具准则计算应收账款计提比例的依据和计算过程；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。公司根据新金融工具准则的规定，对智能装备及清洗机业务不同领域客户进行分别分组，在迁徙率方法测试的基础上，结合前瞻性调整，确定应收账款的预期损失率，并于期初期末保持了一致，坏账准备计提政策合理，本期计提金额是充分的。

沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司董事会

2020年7月1日