

## 沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司 关于对 2020 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的内容真实、准确、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 2021 年 5 月 6 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 2020 年年报问询函》（创业板年报问询函【2021】第 148 号），现就贵部对公司 2020 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，“1. 年报显示，“公司 2020 年末作出决定，拟进行人员优化，从而推进业务调整和资源整合。本次人员优化主要涉及公司德国子公司 Ecoclean GmbH 员工，人数约占公司全球员工人数的 5%左右。根据德国当地法规，计提相关员工解约补偿费用，对公司净利润造成了消极的影响”；公司主要子公司 SBS Ecoclean GmbH（主要是工业清洗系统及表面处理业务）本报告期亏损 14,778.65 万元；商誉（工业清洗与表面处理业务）29,954.44 万元未计提减值准备，商誉减值测试中，“2021 年至 2025 年的预计销售收入增长率分别为：25.53%，11.26%，10.74%，9.01%，1.21%”。请说明：

（1）公司对 Ecoclean GmbH 员工解约的背景和具体原因，相关员工的职务划分，核心员工的占比，对该子公司及公司工业清洗系统及表面处理业务生产经营的具体影响，相关的补偿费用金额，上述事项是否符合前期收购时的约定安排，公司整合 Ecoclean GmbH 及工业清洗系统及表面处理业务是否存在重大阻碍。

（2）剔除员工解约补偿费用后，SBS Ecoclean GmbH 的净利润金额；

（3）结合截至目前工业清洗系统及表面处理业务的生产经营情况，市场环境、主要客户、售价及销量是否出现重大波动等说明商誉减值测试中预计销售收入增长率的依据及其合理性、谨慎性，商誉减值准备计提的充分性及合理性。”

关于“（1）公司对 Ecoclean GmbH 员工解约的背景和具体原因，相关员工的职务划分，核心员工的占比，对该子公司及公司工业清洗系统及表面处理业务生产经营的具体影响，相关的补偿费用金额，上述事项是否符合前期收购时的约定安排，公司整合 Ecoclean GmbH 及工业清洗系统及表面处理业务是否存在重大阻碍。”

公司回复：

（一）公司对 Ecoclean GmbH 员工解约的背景及原因

2017 年之前，公司的工业清洗业务的产品有相当部分是针对燃油机发动机缸体、缸盖进行清洗的设备。随着全球范围内新能源汽车及电动车产需量的不断提高，公司已经积极向新能源车及电动车市场进行开拓，并已经取得了显著的效果。2020 年新冠疫情在全球爆发，为了应对疫情的影响，不断提高公司的创新能力，以更灵活的状态满足后疫情时代的市场需求，公司进一步进行了一系列的流程优化，并经科学的分析与评估，于 2020 年底决定进行相应人员优化，进一步提高公司人力资源的使用效率，从而推进业务调整和资源整合。

（二）相关员工的职务划分，核心员工的占比，对该子公司及公司工业清洗系统及表面处理业务生产经营的具体影响，相关的补偿费用金额。

职务划分	人数	预提补偿金额 (万元)	是否核心员工
销售部	3	398.92	否
财务部	1	35.42	否
采购部	7	440.83	否
仓管部	1	14.63	否
行政部	6	346.09	否
计划部	6	427.81	否
人事部	1	76.46	否
设计部	1	118.99	否
生产部	19	1,709.16	否
研发部	1	66.40	否
质检部	2	263.10	否
---	48	3,897.81	

辞退的员工的职务划分及相应的补充金额详见上表，被辞退的人员中不包含掌握公司核心技术、或者对造成公司主要客户流失等的核心员工，未对公司生产经营产生不利影响，进行人员优化后反而能够提高公司人力资源使用效率，节省

成本，从而推进业务调整和自由整合。

(三)上述事项是否符合前期收购时的约定安排，公司整合 Ecoclean GmbH 及工业清洗系统及表面处理业务是否存在重大阻碍。

1、上述事项是否符合前期收购时的约定安排

2016 年底，公司与德国杜尔集团下属子公司 Carl Schenck AG 等签订业务购买协议，购买协议中不涉及对人员优化调整的条款/保护性承诺。

2、公司整合 Ecoclean GmbH 及工业清洗系统及表面处理业务是否存在重大阻碍。

2017 年 3 月 31 日，公司完成了对德国上市公司杜尔集团旗下 85%工业清洗系统及表面处理业务（以下简称“CSP 业务”）的并购。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、人事管理等各方面制定了相关制度，实现了对控股子公司及其下属各子公司全方面且有效的管控。本次裁员完全符合前期收购时的约定安排，并且符合德国当地的法律、法规，公司对工业清洗系统及表面处理业务整合不存在重大的障碍。

关于“(2)剔除员工解约补偿费用后，SBS Ecoclean GmbH 的净利润金额。”

公司回复：

SBS Ecoclean GmbH 净利润金额为-147,786,480.89 元，公司 2020 年计提的员工辞退福利金额为 38,977,986.39 元，剔除员工解约补偿费用后净利润的金额为-108,808,494.50 元。

SBS Ecoclean GmbH2020 年亏损的具体原因如下： 单位：人民币万元

项目	2020 年度	2019 年度	增减变动	变动比例
营业收入	108,057.26	131,727.41	-23,670.14	-17.97%
营业成本	87,056.06	98,551.68	-11,495.61	-11.66%
毛利	21,001.20	33,175.73	-12,174.53	-36.70%
毛利率	19.44%	25.19%	-5.75%	-22.83%
税金及附加	375.52	287.79	87.72	30.48%
销售费用	14,488.02	15,971.36	-1,483.33	-9.29%
管理费用	15,329.41	11,608.31	3,721.10	32.06%

研发费用	2,899.00	2,771.73	127.27	4.59%
财务费用	1,146.94	1,119.82	27.13	2.42%
信用减值损失	-654.22	323.81	-978.04	-302.04%
资产减值损失	-574.14	-373.51	-200.63	53.71%
其他	-87.58	-34.09	-53.49	156.93%
营业外收支	-31.58	153.90	-185.48	-120.52%
所得税费用	193.43	-578.81	772.24	-133.42%
<b>净利润</b>	<b>-14,778.65</b>	<b>2,065.64</b>	<b>-16,844.29</b>	<b>-815.45%</b>

(1) 受新冠疫情影响，公司海外项目进展及交付减缓，订单及订单交付和部分现场安装调试进度受阻，计划交付至客户现场的设备无法如期完成交付验收并确认收入，导致公司营业收入下降导致 2020 年度销售收入下滑 17.97%。

公司毛利本年度同比减少 12,174.53 万元，下降 36.70%，毛利率降低 5.75%；2020 年毛利率的降低主要有三方面的原因：一是本年收入降低，而固定成本较收入下降缓慢，导致单位收入分摊的固定成本增加；二是由于境外受新冠疫情影响，竞争激烈，订单质量下降，公司承接的部分订单毛利率较低，进而导致本年整体毛利率降低；三是由于本年实行新收入准则，将运费、包装费计入营业成本导致。

公司近三年毛利率与同行业对比如下：

毛利率	2020 年度	2019 年度	2018 年度
沈阳蓝英	19.44%	25.19%	25.60%
<b>同行业平均</b>	<b>19.13%</b>	<b>26.97%</b>	<b>29.51%</b>
机器人	19.24%	27.92%	31.47%
赛象科技	7.54%	33.14%	43.01%
软控股份	21.21%	23.97%	21.68%
森源电气	17.62%	28.66%	32.83%

由上表可知，近三年公司的毛利率变动趋势与同行业基本一致；2020 年受到新冠疫情的影响，行业整体毛利率降低，公司与行业毛利率基本一致。

(2) 本年度销售费用同比减少 1,483.33 万元，下降 9.29%，主要原因为本

年实行新收入准则，将运费、包装费计入营业成本导致。

(3) 本年度管理费用同比增加 3,721.10 万元，增加 32.06%，主要因为计提员工辞退福利 3,897 万元导致。

(4) 财务费用、管理费用同比变动较小。

(5) 信用减值损失同比增加 978.04 万元,增加 302.04%,主要原因：SBS Ecoclean GmbH 子公司 SECN 的客户东风雷诺汽车有限公司和安徽江淮汽车集团股份有限公司，对其应收账款债权实际损失 761.50 万元，计入本年信用减值损失的金额为 755.96 万元，并与当年核销应收账款导致。应收东风雷诺核销因为对方财务困难，导致应收账款损失 595 万元。应收安徽江淮核销主要因为对方债务人以车辆抵账的形式，抵消本公司对安徽江淮的债权，因此损失 166.5 万元。

(6) 所得税费用同比增加 772.24 万元，下降 133.42%。主要原因为上年 SBS Ecoclean GmbH 子公司 SEUS 和 SECH 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，使得上年度所得税费用较少，并且由于 SEUS 本年扭亏为盈，导致所得税费用增加。

综上，公司本年度亏损的主要原因是收入的下降以及毛利的下降。

关于“（3）结合截至目前工业清洗系统及表面处理业务的生产经营情况，市场环境、主要客户、售价及销量是否出现重大波动等说明商誉减值测试中预计销售收入增长率的依据及其合理性、谨慎性，商誉减值准备计提的充分性及合理性。”

公司回复：

工业清洗系统及表面处理业务拥有三大核心业务板块：通用多件清洗业务（CLI）、专用单件清洗业务（CLA）和精密清洗业务(CLP)。

(1) 通用多件清洗业务板块，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。主要客户为与欧瑞康、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。

(2) 专用单件清洗业务板块，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。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、东风、长城等众多知名车企，博世、舍弗勒、德尔福等。

(3)精密清洗业务板块在精密清洗业务板块，瑞士子公司 UCMAG 为医疗、精密光学和高技术行业提供精细清洗系统。主要客户包括芯片制造行业龙头企业、著名光学公司、大型航空公司、高端珠宝及顶级手表制造商。

公司 CLA 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。2017 年之前，公司的工业清洗业务的产品有相当部分是针对燃油机发动机缸体、缸盖进行清洗的设备。随着全球范围内新能源汽车及电动车产需量的不断提高，公司已经积极向新能源车及电动车市场进行开拓，并已经取得了显著的效果。公司已经成为新能源汽车领域主流厂商清洗领域的重要伙伴。同时，自 2019 年起，公司还获得了主攻混动车发展的日本车企的订单，并将客户基础扩大到了日韩汽车厂商。

公司 CLI 和 CLP 业务总体呈不断攀升趋势，公司不断深耕芯片领域，是芯片制造行业龙头企业、著名光学公司、大型航空公司、高端珠宝品牌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医疗、航空航天在内的具有长期稳定发展潜力的高技术行业。

与此同时，公司一直以来致力于产品应用领域的开发，公司的产品涉足到更多的领域，其中表面处理高压去毛刺设备 2019 年起投放市场，预计从 2021 年开始新产品高压去毛刺市场份额将显著提升；其后，CLI 和 CLP 业务相关的其他新产品也将陆续进入市场，助力公司发展。

综上，公司已经形成了以汽车（包括各类新能源汽车）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的发展战略。随着公司战略的进一步推进及实施产品和市场的进一步开拓，公司未来增长潜力巨大，预计 2022 年及以后会有较高的收入增长。由于新产品和新领域的应用和开拓会存在一定的风险，公司采用了相对保守的估计和预期，下调了对未来收益的预期。2020 年受新冠疫情影响，安装调试受阻，收入确认较少。

2021 年第一季度，随着新冠疫苗接种在全球主要工业国家的不断推进，市场开始复苏，新增订单开始恢复，2021 年第一季度，公司 CSP 业务相关各子公司合计新增订单高于 2020 年季度平均新增订单水平约 36%，新增订单总体平均毛利水平与 2019 年同期持平，其中标准化产品新增订单的平均售价和毛利也与 2019 年同期水平持平。预计本年收入会逐渐恢复到历史水平，因此公司预测的 2021 年度收入金额与 2019 年实际收入金额基本保持一致，与 2019 年收入金额相比，增长率为 0.28%。

公司增长率的预测过程如下表所示：

年度	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
销售额（千欧）	168,546.36	134,650.79	192,021.19	206,060.59	218,254.89	227,014.74	229,752.02
增长率		-20%	43%	7%	6%	4%	1%
预估 Covid19 影响			-23,000.00	-18,000.00	-10,000.00		
扣除后销售额	168,546.36	134,650.79	169,021.19	188,060.59	208,254.89	227,014.74	229,752.02
扣除后增长率			25.53%	11.26%	10.74%	9.01%	1.21%

根据 Knowledge Sourcing Intelligence LLP 出具的研究报告，工业清洗行业全球市场总规模在 2017 年达到了 457 亿美元，并预计在 2023 年增长至 621 亿美元，年复合增长率为 5.24%。未下调未来收益时的增长率符合行业发展的增长率。因此，公司对未来收益的预期是合理和谨慎的。

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 2021 年 4 月 6 日的出具中天和[2021]评字第 90017 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 116,910.59 万元，高于参与分配商誉的资产组的账面价值 111,354.15 万元，因此商誉未减值，同时，需要注意的是，该评估结论中所使用的 WACC 根据相关市场客观数据按评估准则选取，为 7.62%，如果采用和 2018 年/2019 年相同的 WACC，评估值将下降。公司管理层与聘请的评估机构专家讨论商誉及使用寿命不确定的商标权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，确保商誉减值的准备计提的充分性和合理性。

会计师回复：

### （一）对计提辞退员工补偿费用的核查

（1）我们了解并检查公司计提补偿款的股东会决议，核实公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利的时点在 2020 年 12 月 31 日以前。

（2）我们检查了公司详细的辞退计划，对辞退福利的计提金额的计算方法进行复核，并与同类型公司计提辞退福利的金额进行对比，以确认金额计提的合理性。

（3）我们对期后裁员计划的实施情况进行检查，了解公司裁员的进展情况，检查解除劳动合同的协议。

经核查，我们认为，公司计提辞退福利的时点是准确的，计提的补偿费用的金额是合理的。

### （二）商誉减值准备计提的充分性及合理性。

（1）评价和测试管理层与商誉、商标权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及使用寿命不确定的商标权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使用寿命不确定的商标权、商誉所属资产组可收回金额的计算表，比较使用寿命不确定的商标权、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）检查和评价使用寿命不确定的商标权及商誉减值列报和披露是否准确和恰当。

经核查，我们认为公司商誉减值准备的计提是合理和充分的。

二、如问询函所述，“2. 本报告期，公司境外收入为 95,331.89 万元。请说明：

（1）列示境外业务产品和主要出口国家，前五大客户的情况，是否与公司存在关联关系，对应的应收账款余额及期后回款情况，相关坏账准备计提是否充分；

（2）结合行业发展、海外市场变化、新冠肺炎疫情影响等宏观经济形势变

化等说明公司境外收入的可持续性，未来是否存在重大风险。”

关于“（1）列示境外业务产品和主要出口国家，前五大客户的情况，是否与公司存在关联关系，对应的应收账款余额及期后回款情况，相关坏账准备计提是否充分；”

公司回复：

（一）列示境外业务产品和主要出口国家

单位：万元

境外业务产品类型	收入金额	主要销往地区	金额
CLA 专用件	46,697.91	欧洲	28,344.03
		美洲	15,557.67
		亚洲（除中国）	2,792.51
		非洲	3.70
CLI 通用件	38,152.97	欧洲	25,058.28
		美洲	9,173.32
		亚洲（除中国）	3,919.00
		非洲	2.37
CLP 精密	9,501.00	欧洲	9,170.37
		美洲	122.21
		亚洲（除中国）	208.42
成型机	980.00	亚洲（除中国）	980.00
合计	95,331.89		95,331.89

如上表所示，公司境外产品的主要销往地区为欧洲各国、北美洲、亚洲（除中国）、非洲。

（二）前五大客户的情况，是否与公司存在关联关系，对应的应收账款余额及期后回款情况，相关坏账准备计提是否充分；

单位：万元

客户	所属行业	是否关联方	2020 年收入	应收账款余额	期后回款
VW Group incl. JV	汽车	否	12,249.50	480.10	480.10
BMW incl. JV	汽车	否	6,509.26	140.42	117.54

PSA incl. JV	汽车	否	4,411.31	2,822.48	1,956.28
Honda incl. JV	汽车	否	4,386.57	1,304.98	1,304.98
FCA - FIAT Chrysler Automobiles incl. JV	汽车	否	3,422.46	242.59	134.23
合计	——	——	30,979.10	4,990.57	3,993.13

截止 2021 年 4 月 30 日，公司前五大客户情况如表中所示，均不与公司存在关联方关系。前五大客户期后回款金额达到 2020 年末余额的 80%，回款情况良好，客户均在合同约定的付款时点付款，不存在逾信用期不还款的情况。

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，总体计提比例略高于运用迁徙率方法计算预期信用损失。严格按照会计政策的规定计提坏账准备。

另外，公司的客户主要是宝马、奥迪、奔驰的著名车企，有较高的信誉度。结合历史应收账款损失情况，极少出现违约情况。因此公司对应收账款坏账准备的计提是合理的。

**关于“（2）结合行业发展、海外市场变化、新冠肺炎疫情影响等宏观经济形势变化等说明公司境外收入的可持续性，未来是否存在重大风险。”**

**公司回复：**

公司 CLA 面向全球各大车企，2017 年之前，公司的工业清洗业务的产品有相当部分是针对燃油机发动机缸体、缸盖进行清洗的设备。随着全球范围内新能源汽车及电动车产需量的不断提高，公司已经积极向新能源车及电动车市场进行开拓，并已经取得了显著的效果。公司已经成为新能源汽车领域主流厂商清洗领域的重要伙伴。同时，自 2019 年起，公司还获得了主攻混动车发展的日本车企的订单，并将客户基础扩大到了日韩汽车厂商。

公司 CLI 和 CLP 业务总体呈不断攀升趋势，公司不断深耕芯片及光刻机领域，是芯片制造行业龙头企业、著名光学公司、大型航空公司、高端珠宝品牌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医疗、航空航天在内的具有长期稳定发展潜力的高技术行业。

综上，公司已经形成了以汽车（包括各类新能源汽车）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的发展战略。随着公司战略的进一步推进和实施和产品市场的进一步开拓，公司未来增长潜力巨大。

公司 CSP 业务是工业体系和工业过程中不可缺少的部分，市场需求量受疫情影响较小。2020 年，CSP 业务经营主体的设计研发、厂内加工未受到任何实质影响；同时，公司 CSP 业务各经营主体也采取了相应的疫情管控措施，包括每日晨检、采购口罩及定时定点消毒等，以避免疫情对公司的经营生产造成影响。但受供应商、物流及客户复工程度影响，CSP 业务海外经营主体的车间装配、订单交付等工作均受到了一定程度的影响，美国和欧洲国家的“封城”政策也对客户现场服务造成了一定的影响。2021 年，随着疫苗接种在美国、欧洲和中国的全面铺开，疫情得到控制并不断向好的方向发展，市场已经开始复苏。

2020 年，受疫情影响，全球投资节奏放缓，公司 CSP 业务新增 11,262 万欧元的订单，较 2019 年订单下降约 26%。2021 年第一季度，公司 CSP 业务新增订单开始复苏，CSP 业务相关各子公司合计新增订单约 3,830 万欧元（高于 2020 年季度平均新增订单水平约 36%），

公司 CSP 业务各经营主体的具体情况如下：

序号	名称	简称	所在国家	具体情况及主营业务
1	SBS Ecoclean GmbH	SEHQ	德国	公司持股 85%的子公司，为公司 CSP 业务的控股平台，负责其旗下子公司的管理
2	Ecoclean GmbH	SEDE	德国	SEHQ 持股 100%的子公司，负责公司德国的 CSP 业务
3	Ecoclean Technologies S.A.S	SEFR	法国	SEHQ 持股 100%的子公司，负责公司法国的 CSP 业务
4	Ecoclean, Inc	SEUS	美国	SEHQ 持股 100%的子公司，负责公司美国的 CSP 业务
5	SBS Ecoclean Mexico, S.A. de C.V.	SEMEX	墨西哥	SEHQ 持股 100%的子公司，负责公司墨西哥的 CSP 业务
6	Mhitraa Engineering Equipment Pvt. Ltd.	SECI	印度	SEHQ 持股 100%的子公司，负责公司印度的 CSP 业务
7	UCM AG	SECH	瑞士	SEHQ 持股 100%的子公司，负责公司瑞士的 CSP 业务

8	Ecoclean Machines Pvt. Ltd.	SEPU	印度	SEHQ 持股 99.99%的子公司，负责公司美国的 CSP 业务
9	Ecoclean Technologies spol.	SECZ	捷克共和国	SEDE 持股 100%的子公司，负责与 SEDE 业务相关的内部生产
10	埃克科林机械（上海）有限公司	SECN	中国	SEHQ 持股 100%的子公司，负责公司中国的 CSP 业务

上述境外主体 2020 年及 2021 年一季度的经营情况如下：

### 1、SEHQ

公司 CSP 业务的境外控股平台 SEHQ 位于德国法兰克福。目前当地政府及公司尚未下达停工安排，仍在正常经营。SEHQ 主要负责其旗下子公司的管理，不涉及任何生产事项，故疫情对 SEHQ 一季度经营不产生任何实际或潜在影响。

### 2、SEDE

SEDE 位处德国蒙绍及菲尔德施塔特两个城市，2020 年至今当地政府及公司尚未下达停工安排，仍在正常生产经营。SEDE 主要客户及供应商均位于德国，2020 年受疫情影响，订单有所下降，2021 年第一季度新增订单已经恢复到 2019 年同期水平的约 88%，并且管道订单充足，预计 2021 年新增订单增速将进一步增加。

德国工厂自疫情开始以来采取非必要现场工作人员居家工作措施，现场工作人员分班次轮番上工，积极减少疫情影响和控制风险。目前，疫苗接种在德国已经全面铺开。考虑到 SEDE 原材料充足，订单交期时间较长，随着疫苗接种的不断推进，以及随着市场的不断复苏，预计 2021 年疫情对 SEDE 未来的潜在影响较小；但如果疫苗对病毒的防护性能下降导致疫情继续发展或无法在短期内平稳或结束，则会增加 2021 年 SEDE 业绩的不确定性。

### 3、SECH

SECH 位处瑞士，2020 年在满足防疫卫生要求的前提下，基本正常生产经营。2020 年受疫情影响，订单有所下降。2021 年 SECH 在手订单充足，并且管道订单充足，预计 2021 年新增订单增速将在从第二季度开始快速增加。

瑞士工厂自疫情开始以来采取了积极主动的防疫措施，积极减少疫情影响和

控制风险。目前，疫苗接种在瑞士已经全面铺开。考虑到 SECH 原材料充足，订单交期时间较长，随着疫苗接种的不断推进，以及随着市场的不断复苏，预计 2021 年疫情对 SECH 未来的潜在影响较小；但如果疫苗对病毒的防护性能下降导致疫情继续发展或无法在短期内平稳或结束，则会增加 2021 年 SECH 业绩的不确定性。

#### **4、SEUS**

SEUS 位处美国，2020 年公司积极主动的采取了防疫措施，经营未收到重大影响，新增订单水平与 2019 年相比仅略有下降。同时，SEUS 主要客户及供应商均位于美国，因此生产和交货均比较顺利，随着 2019 年新增订单在 2020 年的执行和交货，SEUS 收入较 2019 年相比，有所上升。2021 年第一季度，随着疫苗接种在美国的不断推进，以及随着市场的不断复苏，SEUS 新增订单高于 2019 年同期水平约 22%。

随着疫苗接种的不断推进，以及随着市场的不断复苏，预计 2021 年疫情对 SEUS 未来的潜在影响较小；但如果疫苗对病毒的防护性能下降导致疫情继续发展或无法在短期内平稳或结束，则会增加 2021 年 SEUS 业绩的不确定性。

#### **5、SEFR**

SEFR 位处法国，2020 年疫情开始，根据当地政府要求，公司就已经采取了非必要现场工作人员居家工作措施，并积极主动的采取了各种防疫措施。SEFR 主要业务是销售德国生产的设备并执行当地已安装设备的服务业务，主要客户及供应商均位于法国，此生产和交货均比较顺利，和 2019 年相比，新增订单和收入均处于持平。随着疫苗接种的不断推进，以及随着市场的不断复苏，预计 2021 年疫情对 SEFR 未来的潜在影响较小；但如果疫苗对病毒的防护性能下降导致疫情继续发展或无法在短期内平稳或结束，则会增加 2021 年 SEFR 业绩的不确定性。

#### **6、SECI、SEPU**

SECI 及 SEPU 位处印度，2020 年疫情开始，公司就积极主动的采取了防疫措施。SECI 及 SEPU 主要客户及供应商均位于印度，2020 年，受疫情影响，SECI

的新增订单下降较大，但因为在手订单充足，2020 年的收入与 2019 年持平。受益于 2020 年初疫情爆发前拿到的大订单，SEPU 从业绩上看，与 2019 年相比均有所增加，但第二至第四季度新增订单明细放缓。2021 年第一季度，随着市场复苏，SEPU 的新增订单也开始复苏。目前在采取了积极主动的防疫措施基础上，SECI 和 SEPU 均处于开工运营状态。由于 SECI 及 SEPU 的大部分订单交货时间均在下半年，必要时产品也可在德国、中国生产后运往印度。2021 年 4 月份以来，印度的疫情发展情况持续恶化，会对印度公司的生产经营产生不利影响；但是由于印度两家孙公司在集团层面收入占比只有 4% 左右，不会对公司产生重大影响。

## **7、SEM X**

SEM X 位处墨西哥，2020 年疫情开始，根据当地政府要求，公司就已经采取了非必要现场工作人员居家工作措施，并积极主动的采取了各种防疫措施，保证了正常的生产经营。SEM X 主要客户及供应商均位于墨西哥，主要业务是进行当地已安装机器的大修、维护和备件业务（服务业务）。2020 年，受疫情影响，SEM X 的新增订单下降较大，但因为在手订单充足，2020 年的收入超过了 2019 年水平。2021 年第一季度市场开始复苏，SEM X 的新增订单已经超过 2020 年同期水平。因此，目前疫情对 SEM X 的经营尚未产生重大不利影响。

随着疫苗接种在美洲的不断推进，以及随着市场的不断复苏，预计 2021 年疫情对 SEM X 未来的潜在影响较小；但如果疫苗对病毒的防护性能下降导致疫情继续发展或无法在短期内平稳或结束，则会增加 2021 年 SEM X 业绩的不确定性。

同时，作为美国车企生产基地的墨西哥，也会受美国车企供应链分散转移影响产生额外设备销售的补偿效应，疫情对 SEM X 的影响是暂时的、一次性的。

## **8、SEC Z**

SEC Z 位处捷克共和国，2020 年疫情开始，根据当地政府要求，公司就已经采取了非必要现场工作人员居家工作措施，并积极主动的采取了各种防疫措施，保证了正常的生产经营。SEC Z 为 SEDE 下属的控股子公司，主要进行与 SEDE 业务相关的内部生产。捷克共和国与德国及欧盟其他国家之间的物流未受疫情影

响。SECZ 供应商位于捷克共和国，故 SECZ 的采购、生产及运输未受疫情影响。随着疫苗接种的不断推进，预计 2021 年疫情对 SECZ 未来的潜在影响较小；但如果疫苗对病毒的防护性能下降导致疫情继续发展或无法在短期内平稳或结束，则会增加 2021 年 SECZ 业绩的不确定性。

## 9、SECN

SECN 位于中国上海。SECN 于 2020 年 1 月 24 日开始春节放假，原计划于 2020 年 2 月 3 日正常复工。根据国家及所在地政府的安排并结合自身经营情况，SECN 于 2020 年 2 月 10 日起开始陆续复工，2 月 17 日逐步开始现场工作，截至目前，SECN 已经基本复工。

SECN 的一部分汽车行业客户和供应商处于受本次疫情影响较为严重的湖北、安徽和浙江地区，因此疫情对 SECN 的 2020 年的新增订单、采购和收入确认均产生了较大的不利影响。SECN 原材料的采购、产品的生产和交付受到延期复工影响，相比正常进度有所延后；下游客户受到延期复工影响，SECN 的产品安装、调试及验收付款周期相应延后，新增订单速度在 2020 年有所放缓。

目前，随着国内疫情得到全面控制，全社会复工复产，整个产业链重新启动，情况得到改善。2021 年第一季度 SECN 新增订单较 2020 年同期上升约 42%。

预计 2021 年疫情对 SECN 未来的潜在影响很小。

### 会计师回复：

(1) 检查公司前十大客户的合同、发货单、验收单等资料，核实收入的真实性。

(2) 对期末大额应收账款，执行了函证程序，由于在德国，知名车企对供应商的回函较少，对未取得回函的，执行替代测试，检查了发票、合同、发货单、验收单等原始凭证；

(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；

(4) 结合历史应收账款的损失，对公司应收账款坏账政策合理性进行判断。

(5) 结合公司产品的行业发展情况，检查公司 2021 年在手订单的情况，以

及与管理层讨论公司拟签订的客户的情况和订单情况,判断公司的可持续经营能力。

我们认为,应收账款坏账计提金额是合理的,且公司具有持续经营能力。

三、如问询函所述,“3. 报告期末,公司按组合计提坏账准备的应收账款账面余额为 37,057.47 万元,本期计提坏账准备 1,383.79 万元。请结合期后回款情况、欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果等说明坏账准备计提是否合理、充分。”

公司回复:

(一)请结合期后回款情况、欠款方履约能力、公司采取的催款措施及效果等说明坏账准备计提是否合理、充分。

单位:万元

应收账款前十名	应收账款余额	账龄	期后回款金额
玲珑集团	7,525.31	1 年以内	2,639.75
Geely	4,514.44	1 年以内	2,004.22
PSA	2,822.48	1 年以内	1,956.28
Honda	1,304.98	1 年以内	1,304.98
DELPHI	885.61	1 年以内	885.61
VW	480.10	1 年以内	480.10
kyrgyzstan	424.82	1 年以内	9.00
Ford	393.71	1 年以内	342.08
Daimler	379.62	1 年以内	21.54
Cemtol	360.90	1 年以内	312.78
合计	19,091.97		9,956.34

选取公司应收账款余额前十大进行期后回款分析和履约能力进行分析。如表中所述公司应收账款余额前十大客户期后回款情况,截止 2021 年 4 月 30 日,期后回款金额为 9,956.4 万元,占 2020 年末前十大应收账款余额的比例为 52.15%,客户期后回款情况较好,客户在合同约定的时点进行付款,回款情况较好。

公司的客户主要由知名车企及世界知名企业构成,具有较高的信誉度。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,客户一般会在收到账单后进行付款,因此公司的账龄较短,大部分账龄集中在一年以内。结合重大客户的历史交易和回款情况,极少发生应收账款无法收回的现象,公司

严格按照应收账款坏账政策计提坏账准备，应收账款坏账金额的计提是充分合理的。

公司销售人员对客户进行管理，跟进合同执行进度，进展到合同约定的付款时点，公司首先确保已向客户开具相应的账单或发票，采取发邮件或者电话的方式提示客户回款。境外客户一般会在账期内付款。境内玲珑集团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，但是如果客户故意延长验收时间不付款，公司销售人员会到客户厂区进行沟通催款，大部分客户会在此之前回款。如果客户仍恶意不回款，公司会采用诉讼的手段主张债权。

#### 会计师回复：

(1) 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；检查了相关计提政策是否于期初期末保持一致，检查了公司对应收账款坏账政策的披露。公司根据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，并于期初期末保持一致，坏账准备计提政策合理。

(2) 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，包括客户的信誉状况、履约能力，分析其回款资金来源合理性；

我们认为，公司应收账款坏账准备的计提是合理、充分的。

四、如问询函所述，“4. 2020 年末，公司存货账面余额为 39,447.77 万元，本期计提跌价准备 1,470.36 万元，转回或转销 2,473.61 万元。请说明：

(1) 存货跌价准备的具体计算过程，包括销售价格变动、可变现净值及其确认依据等，是否出现商品滞销情况，存货跌价准备是否计提充分；”

#### 公司回复：

##### (一) 存货跌价准备的计提政策如下：

在资产负债表日，公司对存货按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。

可变现净值指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

## （二）结合销售价格变动、可变现净值的变动说明存货跌价的具体计算过程

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，按照客户要求对产品的设计、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。

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，存货计提减值的可能性较小。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，具体为：12个月以内的（不含）不计提，12-24个月（不含24个月）的计提25%，24-36个月（不含36个月）的计提50%，36个月以上的计提100%。

### （三）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（对智能橡胶业务按历史发生额占不含税售价的比例0.67%计算；对清洗类业务按合并范围内各主体历史发生额占不含税售价的比例分别计算）以及运费、包装费等销售费用（对智能橡胶业务按历史发生额以不含税售价的8.35%计算，对清洗类业务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。

报告期内在产品减值准备计提金额为 638 万元。

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（对智能橡胶业务按历史发生额占不含税售价的比例 0.67% 计算；对清洗机业务按合并范围内各主体历史发生额占不含税售价的比例分别计算）以及运费、包装费等销售费用（对智能橡胶业务按历史发生额以不含税售价的 8.35% 计算，对清洗机业务按各主体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 2020 年 12 月末，公司库存商品存货跌价准备余额为 934.86 万元。公司库存商品主要系工业清洗及表面处理业务在多个地区用于展示及出租的产品，该部分产品销售情况存在一定不确定性，因此每年计提减值准备。除样机以外的其他库存商品库龄均在 1 年以内，在 1 年以内均可周转完毕。

**关于“（2）存货转回或转销跌价准备的类型，跌价准备的计提时间，转回或转销的原因及合理性，以前期间计提是否合理、谨慎，是否存在不当会计调节的情形。”**

**公司回复：**

2020 年度存货转销及转回金额为 2,473.61 万元，其中转回的金额为 382.10 万元，转销的金额为 2,091.50 万元。

存货转回中原材料转回金额为 266.49 万元，库存商品转回金额为 115.61 万元。由于公司基于谨慎性原则对原材料按照库龄每年计提减值，当期末库龄长的原材料被领用消耗的时候，就会存在原材料的转回。库存商品的转回主要是法国孙公司 SEFR 本年部分库存商品本年签订销售合同，比计提减值准备时预计的售价高，导致库存商品跌价转回。

存货转销的金额为 2,091.50 万元，其中 564.5 万元由于本年出售导致。另外，本集团存货中存在之前用于展厅展览的样机且库龄较长，金额为 1,535.00 万元，已计提减值金额为 1,527.00 万元。公司管理层判断这部分机器售价过低且出售较

困难，基于成本效率考虑，在 2020 年度改变使用用途，将其用于研发测试，作为固定资产。之前计提的 1,527.00 万元的存货跌价准备因此转销，并未对利润表产生影响，未涉及对利润的调整。

公司存货跌价准备的计提政策与以前年度保持一致，严格按照存货跌价政策计提减值准备，不存在不当会计调节的情况。

#### **会计师回复：**

##### **（一）对存货跌价准备情况的核查**

（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）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；

（4）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；

我们认为，公司期末存货跌价准备的计提是充分的。

##### **（二）对存货跌价准备转回或转销的核查**

（1）我们了解并检查了本年对存货跌价准备进行转回的判断依据，对存货跌价转回项目进行样本抽查，检查存货跌价准备转回的原因及合理性；

（2）我们了解并检查了本年对存货跌价准备进行转销的判断依据，检查了转销存货项目的销售合同及订单等资料；

（3）我们了解并对比了上年度与本年度关于存货跌价准备的会计政策，相关政策于期初期末能够保持一致，我们检查了存货跌价准备的列报与披露；

我们认为，公司对存货跌价准备的转回或转销是合理的，以前期间计提也是合理且谨慎的，不存在不当会计调节的情形。

**五、如问询函所述，“5. 报告期末，预计负债-产品质量保证期末余额为 2,173.67 万元。请说明计提产品质量保证预计负债的具体过程、依据及其谨慎**

性。”

**公司回复：**

公司对进入质保期的合同计提质保金。质保金的计提是公司根据历史经验得出，即基本根据该客户以前3年实际发生的质保金的金额除以相应尚处于质保期内的合同总金额计算平均比例，作为本年该客户计提质保金的比例，乘以本年进入质保期的合同总金额作为本年质保金的预计负债计提金额。质保期的期限分为1年、2年和3年，对于只有一年质保期的项目来说，预计负债-产品质量保证的期限也只有一年，保修期结束，剩余的预计负债会相应转回；对于大于一年的质保期项目来说，该预计负债-产品质量保证的账龄可能会大于一年，此类项目计提的预计负债会随着保修期的缩短按时间逐步转回或者实际发生质保。因此，公司对于预计负债的计提是非常谨慎的。

**会计师回复：**

(1) 我们了解并检查了公司计算预计负债计提比例的依据和计算过程；

(2) 对本期发生的预计负债的增减变动，我们检查了相关支持性文件，评价了会计处理正确与否；

(3) 我们检查了有关预计负债-产品质量保证的披露与列报；

我们认为，预计负债-产品质量保证的计提是合理且严谨的。

六、如问询函所述，“6. 年报显示，公司银行存款期末被冻结 823.80 万元。请说明资金被冻结的背景、时间，是否及时履行信息披露义务，对公司正常生产经营、偿债能力产生的具体影响、公司采取的应对措施。”

**公司回复：**

**(一) 资金被冻结的背景、时间，是否及时履行信息披露义务**

公司与客户万力轮胎股份有限公司（以下简称“万力轮胎”）于2015年6月5日签订《自动物流系统订购合同》，由于客户迟迟未支付最后一笔设备款和质保金合计1,577.10万元，公司提起诉讼，要求万力轮胎支付1,577.10万元及相应的违约金，并申请了财产保全查封万力轮胎1800万元银行存款。万力轮胎以我公司有三个未完成调试的子系统为由，提起反诉，要求蓝英公司退还已付设备款，要求万力轮胎支付设备款1,564.2万元、违约金397.5万，代垫费用5.7万，法院分别于2020年11月30日和2020年12月31日冻结蓝英装备的银行存款合

计 823.80 万元。2021 年 2 月 8 日，一审判决驳回万力轮胎的全部反诉请求，判决万力轮胎支付蓝英装备货款 1,345.32 万元及相应的违约金，未交付的 AGV 设备待实际交付后可向万力轮胎主张。现万力轮胎上诉至广州市中级法院，案件预计 5 月 11 日开庭审理。公司年度报告中已作为或有事项披露。

**(二) 对公司正常生产经营、偿债能力产生的具体影响、公司采取的应对措施。**

公司被冻结资金所在账号并非公司主要银行账号。公司年末非受限货币资金金额为 3.33 亿元，短期有息负债为 1.93 亿元，短期有息负债占非受限货币资金的比例为 0.58。即使冻结 823.80 万元，并未对公司的实际经营以及偿债能力产生影响。

针对万力轮胎的二审上诉，公司积极准备开庭事宜，完善答辩资料。

**七、如问询函所述，“7.请年审会计师对问题 1-5 进行核查并发表明确意见，同时说明就境外收入真实性采取的审计程序，并就审计程序是否有效、审计证据是否充分、境外收入是否真实准确发表明确意见。”**

**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 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现场查看，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，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，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)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。

沈阳蓝英工业自动化装备股份有限公司董事会

2021 年 5 月 13 日