

立信会计师事务所(特殊普通合伙)

关于上海沪工焊接集团股份有限公司

2022年年度报告的信息披露监管工作函的回复

信会师函字[2023]第 ZA359 号

上海证券交易所:

根据贵所于 2023 年 5 月 24 日下发的《关于上海沪工焊接集团股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2023】0588 号,以下简称“工作函”)的要求,立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”或“我们”)作为上海沪工焊接集团股份有限公司(以下简称“上海沪工”或“公司”)的 2022 年度财务报表审计机构,我们就工作函所涉问题回复如下:

问题 1.关于商誉减值

公司主营业务为焊接与切割设备,为拓展业务领域,2018 年,公司以增值率 981.21%的高溢价跨行业收购北京航天华宇科技有限公司(以下简称航天华宇)100%股权,确认商誉 2.34 亿元,交易对方做出高额业绩承诺。2017 年至 2020 年,航天华宇盈利预测完成率分别为 103.33%、102.58%、106.35%、111.58%,均为踩线完成。业绩承诺期满后航天华宇业绩即发生下滑,2021 年和 2022 年分别实现净利润 6766.38 万元、-486.06 万元,同比下滑 6.73%、由盈转亏。以往年度公司未计提商誉减值。2022 年公司实现净利润-1.27 亿元,计提航天华宇商誉减值准备 1.41 亿元是本期大额亏损的主要原因。

请公司：（1）补充披露航天华宇 2017 年至 2022 年主要财务数据，并结合航天华宇在手订单、成本变化、经营环境、所处行业发展趋势等，说明业绩承诺期前后航天华宇业绩大幅变化的原因及合理性，是否与同行业公司变动趋势一致，承诺期实现的业绩是否真实、准确，是否存在为实现业绩承诺调节利润的情形；（2）补充披露近三年商誉减值测试的主要过程、主要参数选取情况及依据，并结合问题（1），以及相关商誉减值迹象出现的具体时间，说明是否存在前期商誉减值计提不充分的情形，2022 年是否通过计提大额商誉减值调节利润进行财务“大洗澡”。请年审会计师发表意见，请评估师对问题（2）发表意见。

【公司回复】

一、补充披露航天华宇 2017 年至 2022 年主要财务数据，并结合航天华宇在手订单、成本变化、经营环境、所处行业发展趋势等，说明业绩承诺期前后航天华宇业绩大幅变化的原因及合理性，是否与同行业公司变动趋势一致，承诺期实现的业绩是否真实、准确，是否存在为实现业绩承诺调节利润的情形

（一）披露航天华宇 2017 年至 2022 年主要财务数据

航天华宇 2017 年至 2022 年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2022 年度审定财务报表	2021 年度审定财务报表	2020 年度		2019 年度审定财务报表	2018 年度审定财务报表	2017 年度审定财务报表
			审定财务报表	剔除执行新收入准则影响后			
总资产	63,703.19	64,722.00	55,615.51	55,615.51	35,021.23	20,733.17	15,662.60
净资产	37,277.07	37,751.39	31,030.38	31,030.38	24,475.58	16,122.20	11,853.63
营业收入	13,344.25	22,218.91	22,627.97	20,776.27	18,491.30	10,459.29	8,998.65
营业成本	9,577.49	10,521.24	10,902.82	9,922.66	9,199.34	4,302.59	4,111.74
毛利率（%）	28.23	52.65	51.82	52.24	50.25	58.86	54.31
净利润	-486.06	6,766.38	7,254.62	6,522.33	5,540.48	4,268.57	3,556.07
经营活动产生的现金流量净额	-2,931.17	595.26	-846.44	-846.44	2,270.76	1,794.81	994.14

注：1、上述数据来源于经审计的航天华宇合并财务报表；

2、根据财政部《关于修订印发〈企业会计准则第 14 号—收入〉的通知》（财会〔2017〕22 号）的规定，境内上市企业自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。航天华宇按照完工百分比法确认收入的合同因不满足新收入准则下在一段时间确认收入的条件，改为按控制权转移时点确认收入。根据新收入准则，2020 年控制权转移时，航天华宇按照合同金额全额确认收入，其中在 2019 年已按照完工进度确认收入的部分不进行追溯调整，直接调整 2020 年期初留存收益。

如上表所示，剔除执行新收入准则影响后，航天华宇 2017 年至 2021 年营业收入分别为 8,998.65 万元、10,459.29 万元、18,491.30 万元、20,776.27 万元、22,218.91 万元，净利润分别为 3,556.07 万元、4,268.57 万元、5,540.48 万元、6,522.33 万元、6,766.38 万元，营业收入及净利润持续平稳增长。

2022 年度营业收入下降，净利润由盈转亏，主要原因系受高端装备配套行业审价政策与规则调整及年底停工停产、人员流动和物流受限影响，具体详见本问题回复“（二）结合航天华宇在手订单、成本变化、经营环境、所处行业发展趋势等，说明业绩承诺期前后航天华宇业绩大幅变化的原因及合理性”之“2、业绩承诺期前后航天华宇业绩大幅变化的原因及合理性”。

（二）结合航天华宇在手订单、成本变化、经营环境、所处行业发展趋势等，说明业绩承诺期前后航天华宇业绩大幅变化的原因及合理性

1、航天华宇在手订单、成本变化、经营环境、所处行业发展趋势

（1）航天华宇在手订单及合同签订情况

航天华宇 2017 年至 2022 年当期合同签订、合同履行及在手订单（即尚未完成履约的合同）情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
签订合同金额	18,060.80	20,866.04	19,352.46	16,904.79	11,764.58	8,505.67
当期签订合同并当期确认收入额	13,270.72	20,277.25	18,444.51	15,343.12	9,440.43	8,179.56
确认收入占合同比重	73.48%	97.18%	95.31%	90.76%	80.24%	96.17%
报表日在手订单或合同金额	5,167.44	588.79	907.95	1,561.67	2,324.15	326.11

注：该表仅为主营业务合同签订及收入确认情况。

如上表所示，航天华宇 2017 年至 2021 年签订合同金额持续增长，每年签订的合同绝大部分在当年履约并确认收入。2022 年度因航天华宇主要工厂 12 月配合有关政策临时性停工停产及物流不畅，难以正常交付加工产品及研制服务项目难以正常验收，导致部分已签订合同的业务未达到收入确认的条件；此外，由于行业特性，主要集中在年底核价签订合同，但因年底人员流动受限，合同签署、销售结算等日常商务活动难以正常展开，导致部分已交货验收产品在 2022 年度未能及时核价签订合同。受停工停产、人员流动及物流受限等因素影响，2022 年度收入确认相应下降。

2023 年 1 月至 5 月，航天华宇已签订合同金额（不含税）1,288.64 万元，以及之前年度已签订合同尚未确认收入的合同金额（不含税）5,167.44 万元，合计 6,456.08 万元，占 2022 年营业收入的 48.38%，公司目前生产较为饱和。

（2）航天华宇成本变化情况

航天华宇主要是来料加工，其成本主要包括外协加工费及材料费、直接人工及制造费用，2017 年至 2022 年成本构成具体情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协加工费及材料费	金额	5,557.10	5,840.73	7,367.52	5,873.47	1,736.81	1,348.37
	占比	59.00%	58.73%	70.79%	66.97%	45.00%	35.76%
直接人工	金额	1,904.06	2,122.53	1,375.01	1,260.65	857.22	928.08
	占比	20.22%	21.34%	13.21%	14.37%	22.21%	24.61%
制造费用	金额	1,957.71	1,982.35	1,664.78	1,636.13	1,265.27	1,493.98
	占比	20.78%	19.93%	16.00%	18.66%	32.79%	39.62%
合计		9,418.86	9,945.61	10,407.31	8,770.24	3,859.30	3,770.43

如上表所示，航天华宇主营业务成本 2017 年至 2022 年随着收入的增长呈逐年增长趋势，各项成本费用占比有一定波动。2017 年至 2020 年随着业务量增加，产能趋于饱和，2017 年至 2018 年外协加工费及材料费占比逐年增长，而直接人工及制造费用占比逐年下降；2019 年和 2020 年因业务量激增，产能已饱和，通过外协加工弥补产能不足，导致外协加工费及材料费占比进一步提高，直接人工

及制造费用进一步降低。从 2021 年起，新设子公司南昌诚航开始投产，航天华宇产能整体增加，外协加工减少，外协加工费及材料费占比下降并稳定在 59% 左右，直接人工及制造费用占比上升并稳定在 20% 左右。航天华宇 2017 年至 2022 年主营业务成本构成及其比例变动与公司实际经营情况相吻合，各项目占比的变化因公司产能饱和程度及外协需求的增减而变化。

（3）航天华宇经营环境及所处行业发展趋势情况

①航天华宇经营环境

航天华宇主要从事大型装备构件及相关产品的设计、研制、生产制造、装配和试验测试等现场服务，主要产品是对金属通过机械加工和焊接等方式加工形成的结构件以及其他相关配套服务，主要应用于航天领域，属于专业化程度较高的领域，该领域对生产技术、产品设计、生产工艺以及产品标准方面都有很高的要求。在市场需求方面，2022 年受宏观环境因素影响，需求释放的速度低于预期。叠加终端客户行业采购政策改革逐步向纵深推进，2022 年终端客户严格执行审价政策，公司产品价格下降，毛利率下降。但由于市场需求仍处于稳定增长状态，审价政策调整到位后，预计航天华宇利润空间将稳定在可预期水平。

②航天华宇所处行业发展趋势

航天华宇主营业务高端装备配套板块所处行业为中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》C37 行业，属于装备制造业。国家出台了相关政策鼓励提振相关产业的市场需求，助推相关领域产值的增长，但是行业整体毛利率受到行业审价政策与规则调整影响。

综上所述，航天华宇在手订单、成本变化及所处行业发展趋势方面，未发生重大不利变化。但受高端装备配套行业审价政策及规则调整的影响，航天华宇 2022 年度收入及利润水平较往年明显下降，本次审价政策调整到位后预计利润空间将稳定在可预期水平。

2、业绩承诺期前后航天华宇业绩大幅变化的原因及合理性

航天华宇业绩承诺期为 2017-2020 年度，其业绩承诺完成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	8,037.89	5,860.29	4,268.57	3,556.07
减：执行新收入准则对净利润的影响	732.29	-	-	-
非经常性损益	-192.89	0.97	62.68	456.05
募集资金专户存款利息（税后）	22.66	10.27	-	-
业绩承诺实现金额	7,475.83	5,849.05	4,205.89	3,100.02
业绩承诺数（扣除非经常性损益）	6,700.00	5,500.00	4,100.00	3,000.00
业绩承诺完成率	111.58%	106.35%	102.58%	103.33%

注 1：公司根据财会（2017）22 号文规定，自 2020 年执行新收入准则，与原收入准则口径相比，航天华宇执行新收入准则导致 2020 年净利润增加 732.29 万元，已在计算业绩承诺实现金额时予以扣除。

注 2：上表中“净利润”及“业绩承诺实现金额”不包括航天华宇子公司南昌诚航的损益，本回复第 3 页中“航天华宇 2017 年至 2022 年主要财务数据”中航天华宇 2019 年、2020 年的“净利润”包括南昌诚航的损益。

南昌诚航于 2019 年由公司通过航天华宇出资设立，公司并购重组航天华宇时，航天华宇仅有一家全资子公司，不包括南昌诚航，故业绩承诺实现金额按照公司并购重组航天华宇时的合并财务报表编制口径计算，不包含新设子公司南昌诚航损益的影响。如上表所述，航天华宇业绩承诺期内净利润平稳增长，剔除新收入准则及非经常性损益等影响后的业绩承诺实现金额均超过业绩承诺数。航天华宇 2017-2020 年度均实现业绩承诺，不涉及业绩补偿。

如问题 1 回复中的第一部分所述，剔除执行新收入准则影响后，航天华宇 2017 年至 2021 年营业收入分别为 8,998.65 万元、10,459.29 万元、18,491.30 万元、20,776.27 万元、22,218.91 万元，净利润分别为 3,556.07 万元、4,268.57 万元、5,540.48 万元、6,522.33 万元、6,766.38 万元，业绩承诺期及业绩承诺期满后 2021 年度营业收入及净利润保持平稳增长，而到 2022 年度营业收入和净利润分别为 13,344.25 万元、-486.06 万元，营业收入下降，净利润由盈转亏，主要原因系受高端装备配套行业审价政策与规则调整及 2022 年底停工停产、人员流动和物流受限影响。

航天华宇 2022 年度业绩同期大幅变化具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	同期变动金额	同期变动幅度
营业收入	13,344.25	22,218.91	-8,874.66	-39.94%
减：营业成本	9,577.49	10,521.24	-943.75	-8.97%
税金及附加	60.69	102.31	-41.62	-40.68%
期间费用合计	3,420.39	3,555.68	-135.29	-3.80%
加：其他收益	178.86	249.30	-70.44	-28.26%
投资收益	66.50	139.87	-73.37	-52.46%
信用减值损失	-1,029.55	-913.41	-116.14	12.71%
资产处置收益	4.54	78.62	-74.08	-94.23%
加：营业外收入	1.05	0.58	0.47	81.03%
减：营业外支出	35.60	18.42	17.18	93.27%
利润总额	-528.52	7,576.21	-8,104.73	-106.98%
减：所得税费用	-42.47	809.83	-852.30	-105.24 %
净利润	-486.06	6,766.38	-7,252.44	-107.18%

航天华宇 2022 年度营收和利润下滑，高端装备配套行业审价政策与规则调整是主要影响因素，停工停产、人员流动和物流受限是次要影响因素。

如上表所示，2022 年度较 2021 年度业绩下降，由盈转亏，主要系营业收入下降，降幅达到 40%左右，与营业收入降幅相比，营业成本下降幅度不到 9%。税金及附加与期间费用合计基本保持稳定，略有下降；其他如信用减值损失计提增加，以及其他收益、投资收益与资产处置收益减少，对净利润影响有限。航天华宇营业收入下降主要受高端装备配套行业审价政策与规则调整及停工停产、人员流动和物流受限影响，具体分析如下：

（1）高端装备配套行业审价政策及规则调整影响（主要影响因素）

航天华宇主营业务包括产品加工类及服务类业务，通常先根据客户的订单或要求进行加工或提供服务，再由客户核价签订合同，其收入确认分两种情况：（1）客户核价签订合同在移交加工产品或完成服务并经客户验收合格之后的，在签订合同时确认收入；（2）客户核价签订合同在移交加工产品或完成服务并经客户验收之前的，在验收合格时确认收入。根据前述确认收入后，因终端客户审价结

果客户需与航天华宇调整（调增或调减）合同结算价的，航天华宇在与客户签署合同变更协议当期调整收入。例如，航天华宇与某客户 2021 年某项目在当年已完成验收并签订了合同，在 2021 年确认了收入，2022 年 12 月客户根据终端客户审价结果核减合同结算金额并与航天华宇签订补充协议，航天华宇在 2022 年 12 月当期调整该收入差额。

航天华宇的产品及服务具有小批量、非标准件及定制化等特性，均要经客户核价才签订合同，易受高端装备配套行业审价政策与规则调整的影响。2022 年度因高端装备配套行业审价政策与规则调整而直接影响合同结算价，具体影响如下：

① 前期已签署合同在本期审价对 2022 年报表的影响

航天华宇为某客户提供的产品加工及研制服务涉及的项目金额较大，周期较长，航天华宇在 2021 年完成产品交付后，该客户与航天华宇签订合同进行结算。2022 年由于高端装备配套行业审价政策及规则调整，终端客户对该项目最终审价结算结果低于预期，该客户相应核减与航天华宇的合同结算金额，核减金额为 1,088.20 万元，直接导致航天华宇冲减 2022 年度收入 963.00 万元，减少毛利 963.00 万元，净利润相应减少 818.55 万元。因涉及商业秘密，根据《上海证券交易所股票上市规则》第 2.2.7 条规定“上市公司及相关信息披露义务人拟披露的信息属于商业秘密、商业敏感信息，按照本规则披露或者履行相关义务可能引致不正当竞争、损害公司及投资者利益或者误导投资者的，可以按照本所相关规定暂缓或者豁免披露该信息。”，公司对前述客户名称豁免披露。

② 2022 年新增合同结算价格下降，毛利及毛利率下降

航天华宇 2022 年新增合同受到高端装备配套行业审价政策与规则调整影响，客户核定的结算价格水平下降，造成航天华宇产品毛利下降，毛利率由原 50% 左右下降至 30% 左右。2017 年至 2022 年各年度航天华宇毛利率变动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	28.23%	52.65%	51.82%	50.25%	58.86%	54.31%

2017 年至 2021 年航天华宇平均毛利率为 53.58%，经测算，假设 2022 年毛利率达到前五年平均水平，则 2022 年可实现的毛利总额较实际水平高出约 7,300 万元，影响净利润约 6,205 万元。

综上，经测算，航天华宇受审价政策与规则调整影响毛利总额约为 8,263 万元，影响净利润约 7,024 万元，审价政策与规则调整是 2022 年度航天华宇业绩下滑的主要影响因素。

（2）停工停产、人员流动和物流受限影响（次要影响因素）

航天华宇主要工厂因 2022 年 12 月配合有关政策临时性停产及物流不畅，难以正常交付加工产品及研制服务项目难以正常验收，导致部分已签订合同的业务未达到收入确认的条件；以及 12 月份正是主要客户的年度集中结算期间，客户及公司的业务人员均流动受限，导致合同签署等日常商务活动难以正常开展，对核价签订合同工作也存在一定影响。

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
签订合同金额	18,060.80	20,866.04	19,352.46	16,904.79	11,764.58	8,505.67
签订合同并当期确认收入额	13,270.72	20,277.25	18,444.51	15,343.12	9,440.43	8,179.56
确认收入占比	73.48%	97.18%	95.31%	90.76%	80.24%	96.17%
预算营业收入	21,991.40	20,634.38	18,865.42	14,887.75	--	--
实际营业收入	14,307.25	22,218.91	20,776.27	18,491.30	10,459.29	8,998.65
营业收入预算完成率	65.06%	107.68%	110.13%	124.20%	--	--

注：1、2018 年 11 月，上海沪工收购航天华宇 100%股权，并纳入合并范围，开始编制营业收入预算数据；2、2020 年实际营业收入已剔除新收入准则的影响；3、2022 年实际营业收入已剔除审价调减 963 万元的影响。

如上表，2017 年至 2021 年各年签订合同金额持续增长，签订合同并当期确认收入占比较高，2019 年至 2021 年营业收入预算均超额完成。2022 年度因受停工停产和物流不畅影响，当年签订合同并确认收入占合同总额比例有所下降。以 2022 年度合同金额 18,060.80 万元为基础，按 2017 年至 2021 年签订合同并确认

收入占比平均数 91.93%进行测算，2022 年少确认收入约为 3,330 万元，按 2022 年度实际毛利率 28.23%计算，影响毛利 940 万元左右，影响净利润 800 万元左右。停工停产和物流不畅对航天华宇经营业绩有一定程度的影响，但影响程度有限。

综上所述，航天华宇 2022 年度经营业绩下降主要系受到高端装备配套行业审价政策与规则调整所致，停工停产、人员流动和物流受限对航天华宇经营业绩的影响相对有限。

（三）是否与同行业公司变动趋势一致

1、同行业公司的确定

从具体业务来看，航天华宇主要业务为航天产品配套，在细分领域的可比公司选择空间比较有限。民营上市公司一般担任核心企业的配套服务商角色。因此，航天华宇可比公司的选择主要聚焦在航空航天领域的民营上市公司中。

航天华宇的同行业公司包括爱乐达、德坤航空（上市母公司为利君股份）、新光光电、新兴装备等 4 家公司。其中，爱乐达、德坤航空在公司 2018 年 5 月收购航天华宇时已列为主要同行业公司进行比较分析。新兴装备 2018 年 8 月在深交所中小板上市，新光光电 2019 年 7 月在科创板上市。爱乐达主要为飞机主机厂、民用客机分承制厂等提供结构零部件和结构件制造服务；德坤航空主要业务为航空航天零部件制造；新光光电主要业务包括光电测试设备、光学系统等的研发、生产和销售；新兴装备主要业务是伺服控制技术为主的机载设备的研发、生产、销售。前述公司主要产品与航天华宇均有一定的可比性，本次选作同行业可比公司。

航天华宇与前述同行业上市公司主要产品都是用于航天航空领域，客户类型也具有较高相似度。

2、营业收入方面

2020 年至 2022 年，航天华宇与境内同行业上市公司营业收入比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度 同期变动 率	2021 年度 同期变动 率	2022 年度营业收入变动 原因
爱乐达	56,122.78	61,400.94	30,378.97	-8.60%	102.12%	受宏观环境和高温限电停电等客观因素影响
利君股份	29,126.57	37,690.49	20,035.68	-22.72%	88.12%	加工完成的部分产品尚未完成销售结算
新光光电	14,987.01	14,380.07	12,408.62	4.22%	15.89%	受产品结构变化、审价等综合因素影响
新兴装备	19,076.57	24,604.87	31,998.70	-22.47%	-23.11%	超预期因素影响，部分项目的整体验收计划推迟未能实现交付
平均值	29,828.23	34,519.09	23,705.49	-13.59%	45.62%	/
航天华宇	13,344.25	22,218.91	22,627.97	-39.94%	-1.81%	受停工停产、人员流动和物流受限及行业审价政策及规则调整的影响

注：数据来源为各上市公司定期报告，其中，利君股份的相关数据仅为可比板块相应数据。

如上表所示，与 2021 年相比，2022 年航天华宇营业收入减少 39.94%，同行业可比公司营业收入平均减少 13.59%，均呈现下降趋势，同行业可比公司披露的收入下降共性原因均包括因宏观环境等客观因素导致的验收及产品交付滞后等。航天华宇收入减少主要系受高端装备配套行业审价政策与规则调整及停工停产、人员流动和物流受限的影响，与同行业可比公司无重大差异。2022 年度航天华宇收入降幅高于同行业可比公司。

3、毛利率方面

2020 年至 2022 年，航天华宇与境内同行业上市公司毛利率比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度同 期变动率	2021 年度同 期变动率
爱乐达	51.99%	56.63%	69.26%	-4.64%	-12.63%
利君股份	48.94%	53.45%	58.63%	-4.51%	-5.18%
新光光电	26.13%	47.72%	39.87%	-21.59%	7.85%
新兴装备	31.63%	50.44%	69.65%	-18.82%	-19.21%
平均值	39.67%	52.06%	59.35%	-12.39%	-7.29%
航天华宇	28.23%	52.65%	51.82%	-24.42%	0.83%

注：数据来源为各上市公司定期报告，其中，利君股份的相关数据仅为可比板块相应数据。

如上表所示，2020 年至 2022 年同行业上市公司毛利率呈逐年下降趋势，总体而言，2022 年度较 2021 年度毛利率下降幅度更大。航天华宇 2020 年度及 2021 年度毛利率保持稳定，2022 年度毛利率下降，与同行业公司毛利率变动基本一致。审价政策与规则调整是航天华宇 2022 年度毛利率下降的主要因素。

4、净利润方面

2020 年至 2022 年，航天华宇与境内同行业上市公司净利润比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度同期变动率	2021 年度同期变动率
爱乐达	21,263.02	25,502.07	13,676.00	-16.62%	86.47%
利君股份	6,680.48	10,018.33	6,384.61	-33.32%	56.91%
新光光电	-2,650.06	92.42	2,454.48	-2967.37%	-96.23%
新兴装备	-6,054.52	-328.29	9,688.77	-1744.26%	-103.39%
平均值	4,809.73	8,821.13	8,050.97	-45.47%	9.57%
航天华宇	-486.06	6,766.38	7,254.62	-107.18%	-6.73%

注：数据来源为各上市公司定期报告，其中，利君股份的相关数据仅为可比板块相应数据。

如上表所示，与 2021 年相比，2022 年航天华宇净利润减少 107.18%，同行业可比公司净利润均显著下降，航天华宇与同行业可比公司变动趋势基本一致。

综上所述，航天华宇的收入、毛利率、净利润等方面的变动趋势与同行业可比公司基本一致。审价政策与规则调整是航天华宇 2022 年度收入、毛利率和净利润等变动的主要影响因素。

风险提示：公司下属子公司航天华宇 2022 年度毛利率由 2021 年度的 52.65% 下降至 28.23%，较 2021 年度下降 24.42%，主要系受高端装备配套行业审价政策与规则调整影响，导致航天华宇产品价格下降，毛利率降低。经测算，2022 年度航天华宇受审价政策与规则调整影响毛利总额减少约 8,263 万元，影响净利润减少约 7,024 万元。审价政策与规则调整到位后，预计航天华宇毛利率将稳定在可预期水平，但仍存在一定不确定性。

（四）承诺期实现的业绩是否真实、准确，是否存在为实现业绩承诺调节利润的情形

航天华宇承诺期（即 2017 年至 2020 年）实现业绩分别为 3,100.02 万元、4,205.89 万元、5,849.05 万元及 7,475.83 万元，均完成业绩承诺，累计超额完成金额为 1,330.79 万元。承诺期内航天华宇的经营环境及行业发展较为稳定，营业收入及净利润持续保持稳定增长，收入确认真实、准确，成本费用确认真实、完整。对航天华宇业绩承诺期的业绩完成情况公司均聘请立信会计师事务所（特殊普通合伙）进行了专项审核，并出具专项审核报告。业绩承诺期届满时，公司聘请众华会计师事务所（特殊普通合伙）对航天华宇股权减值情况进行了测试，对业绩承诺期完成情况进行复核，出具股权减值测试专项审核报告。航天华宇承诺期实现的业绩真实、准确，不存在为实现业绩承诺调节利润的情形。

二、补充披露近三年商誉减值测试的主要过程、主要参数选取情况及依据，并结合问题（1），以及相关商誉减值迹象出现的具体时间，说明是否存在前期商誉减值计提不充分的情形，2022 年是否通过计提大额商誉减值调节利润进行财务“大洗澡”

（一）补充披露近三年商誉减值测试的主要过程、主要参数选取情况及依据

近三年，公司聘请了上海东洲资产评估有限公司对航天华宇包含商誉的经营资产组可收回金额进行评估，并取得了报告号分别为东洲评报字【2021】第 0731 号、东洲评报字【2022】第 0674 号、东洲评报字【2023】第 0854 号的评估报告。公司将航天华宇包含商誉的经营资产组账面价值与经评估的可收回金额进行比较，以确定是否计提商誉减值准备。公司对航天华宇近三年商誉减值测试的主要过程、主要参数选取情况及依据如下：

1、资产组的确定

2018 年 11 月，公司发行股份及支付现金收购航天华宇 100%的股权，2018 年 11 月 26 日完成工商变更，2018 年 11 月 30 日为合并报表日，收购时航天华宇仅有一家全资子公司。

2019 年 2 月，航天华宇设立全资子公司南昌诚航，航天华宇对南昌诚航出资的资金均来源于上级单位。

公司参照历史年度商誉减值测试资产组的认定以及南昌诚航实收资本的来源，确定资产组保持与收购时的股权架构一致，即资产组与上海沪工并购重组航天华宇时的合并财务报表口径一致，并确定资产组既包括经营性的长期资产，也包括经营性的流动资产及负债，近三年航天华宇包含商誉的资产组的账面价值分别为 57,188.26 万元、63,733.25 万元和 63,535.72 万元。

2、近三年商誉减值测试情况

单位：万元

项目	包含商誉的资产组 账面价值	资产组可收回金额 评估结果	采用评估方法	是否减值
2020 年度	57,188.26	65,200.00	现金流现值合计	否
2021 年度	63,733.25	66,700.00	现金流现值合计	否
2022 年度	63,535.72	49,400.00	现金流现值合计	是

3、近三年商誉减值测试的主要参数对比

航天华宇商誉减值测试时，在 2020 年底、2021 年底、2022 年底预测未来主营业务收入增长率、主营业务毛利率等主要参数如下：

项目\ 年份	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
预测期主营业务收入复合增长率	-0.66%	0.49%	14.38%
预测期平均主营业务毛利率	48.40%	49.51%	32.58%
预测期平均息税前（EBIT）利润率	33.29%	36.05%	21.01%
稳定期永续增长率	0.00%	0.00%	0.00%
税前折现率	13.90%	13.60%	13.05%
预测期	5 年	5 年	5 年

如上表所示，近三年商誉减值测试的主要参数中预测期主营业务收入复合增长率、预测期平均主营业务毛利率、预测期平均息税前（EBIT）利润率及税前折现率发生变化。2022 年预测未来五年主营业务收入增长率为 14.38%，较 2020 年底、2021 年底预测数值上升，原因在于 2022 年因受停工停产及物流受限影响，签订合同并当期确认收入占比从前五年平均 91.93%下降至 73.48%，未能确认收

入的在手订单相比其他年度较大，2022 年底在手订单金额 5167.44 万元，上述订单预计将在 2023 年确认收入。另外，由于 2022 年度因审价政策与规则调整导致毛利率下降，2022 年预测未来五年平均主营业务毛利率为 32.58%，较 2020 年、2021 年预测数值下降。具体变化原因如下：

（1）预测期主营业务收入复合增长率的差异

近三年商誉减值测试预测期使用的主营业务收入增长率如下表所示：

项目\ 年份	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
2020 年预测主营业务收入增长率	-0.39%	-12.83%	5.00%	3.00%	3.00%		
2021 年预测主营业务收入增长率		-3.15%	-3.17%	3.00%	3.00%	3.00%	
2022 年预测主营业务收入增长率			95.90%	-4.08%	5.00%	5.00%	5.00%

经营资产组的主营业务收入包含向关联方销售收入，系为航天华宇全资子公司南昌诚航的生产基地配套项目实施的收入，具体情况如下：

单位：万元

项目\ 年份	2020	2021	2022
2020 年预测向关联方销售收入		4,168.14	
2021 年预测向关联方销售收入			1,389.38
经营资产组向关联方销售收入（经审计实际金额）	2,778.76	2,778.76	1,389.38

在执行 2020 年商誉减值测试工作时，2020 年实际已完工确认收入 2,778.76 万元，其余计划在 2021 年完成验收，预测 2021 年产生收入 4,168.14 万元。

至 2021 年末，由于项目调试进度慢于预期，尚有部分未能完成验收，所以在执行 2021 年商誉减值测试工作时，将该部分销售收入纳入 2022 年主营业务收入预测总额内。

项目于 2022 年全部完成验收并实际确认收入，至此，经营资产组与关联方签订的销售合同履行完毕。

去除前述向关联方销售形成的收入影响后，近三年商誉减值测试预测期对应的主营业务收入增长率如下表所示：

项目\ 年份	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
2020 年预测主营业务收入增长率	-6.79%	5.00%	5.00%	3.00%	3.00%		
2021 年预测主营业务收入增长率		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	
2022 年预测主营业务收入增长率			95.90%	-4.08%	5.00%	5.00%	5.00%

A、2020 年商誉减值测试时预测 2021 年度主营业务收入下降的原因

根据财政部《关于修订印发<企业会计准则第 14 号--收入>的通知》，境内上市企业自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。根据新收入准则，航天华宇按照完工百分比法在 2019 年确认收入的合同因不满足新收入准则下在一段时间确认收入的条件，改为按控制权转移时点确认收入，2020 年控制权转移时按合同金额全额确认收入，导致 2019 年及以前已按照完工进度确认部分收入的合同在 2020 年度再次按照全额确认收入。与原收入准则相比，2020 年在新收入准则下确认收入的金额多出 1,851.70 万元。

此外，企业 2020 年底在手订单较 2019 年底在手订单略有下降，2019 年在手订单为 1,561.67 万元（不含税），2020 年底在手订单为 907.95 万元（不含税）。

考虑到上述情形 2020 年预测 2021 年度主营业务收入增长率为-6.79%。

B、2022 年商誉减值测试时预测 2023 年和 2024 年收入增长率的差异

剔除向关联方销售收入后，经营资产组 2022 年实现主营业务收入 12,506.68 万元，比 2021 年同口径下降 40.91%，主要系受高端装备配套行业审价政策及规则调整及停工停产、人员流动和物流受限影响。

a 高端装备配套行业审价政策及规则调整影响（主要影响因素）

航天华宇 2022 年度因高端装备配套行业审价政策与规则调整而直接影响合同结算价。①高端装备配套行业审计政策与规则调整后，已纳入审价的项目对应的产品销售单价出现不同幅度的下降，导致对应的收入下降；②航天华宇为某客户提供的产品加工及研制服务涉及的项目金额较大，周期较长，航天华宇在 2021 年完成产品交付后，该客户与航天华宇签订合同进行结算。2022 年由于高端装备配套行业审价政策及规则调整，终端客户对该项目最终审价结算结果低于预期，

该客户相应核减与航天华宇的合同结算金额，核减金额为 1,088.20 万元，直接导致航天华宇冲减 2022 年度收入 963.00 万元。

b 停工停产、人员流动和物流受限影响（次要影响因素）

航天华宇主要工厂 2022 年 12 月因配合有关政策临时性停工停产及物流不畅，难以正常交付加工产品及研制服务项目难以正常验收，导致部分已签订合同的业务未达到收入确认的条件；以及 12 月份正是主要客户的年度集中结算期间，客户及公司的业务人员均流动受限，导致合同签署等日常商务活动难以正常开展，对核价签订合同工作也存在一定影响。

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
签订合同金额（不含税）	18,060.80	20,866.04	19,352.46
报表日在手订单（不含税）	5,167.44	588.79	907.95

如上表，航天华宇 2022 年度因受停工停产和物流受限等因素影响，年底在手订单大幅度增加，从而导致当年度确认收入金额下降较多。

考虑到 2023 年度航天华宇不存在因停工停产、人员流动和物流受限而影响合同履行及收入确认的情况，公司结合对前五大客户情况预计 2023 年的合同金额，以及航天华宇 2022 年底已签订合同但未完成产品交付或验收的项目总额为 5,167.44 万元（不含税）（该部分合同将在 2023 年随着产品交付确认收入），预测 2023 年主营业务收入为 24,500.00 万元，收入增长率 95.90%。

2022 年预测 2024 年度主营业务收入下降 4.08%，主要是由于航天华宇已复工复产，人员及物流均正常流动，年底已签订合同但未完成产品交付的情况预计将不会在 2023 年末大规模出现，相应延缓至次年确认收入的合同将少于 2023 年，导致 2024 年收入会有所下降。

C、其他年度预测主营业务收入增长率

航天华宇所处行业发展趋势方面，未发生重大不利变化。鉴于审价政策及规则调整到位后预计利润空间将稳定在可预期水平，国家相关政策鼓励支持，将有力提振相关产业的市场需求，亦将助推相关领域产值的增长。基于航天华宇目前

自身产能并考虑其相关行业支出预算近年的增长率，确定其他年份收入增长比例基本在 3-5%。

（2）预测主营业务毛利率的差异

近三年商誉减值测试预测期使用的主营业务毛利率（剔除关联交易）如下表所示：

项目 \ 年份	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
2020 年预测主营业务毛利率	49.46%	49.46%	49.46%	49.46%	49.46%		
2021 年预测主营业务毛利率		50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	
2022 年预测主营业务毛利率			31.70%	32.80%	32.80%	32.80%	32.80%

2020 年和 2021 年预测使用的毛利率基本一致，为 50%左右，主要基于航天华宇历史年度毛利率水平预测。

航天华宇历史年度主营业务毛利率数据如下：

项目 \ 年份	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
1、主营业务毛利率	54.16%	60.12%	50.51%	48.64%	45.93%	21.26%
2、主营业务毛利率（剔除向关联方销售）	54.16%	60.12%	50.51%	52.51%	50.73%	22.49%
3、主营业务毛利率（向关联方销售）				18.15%	9.36%	10.23%

从上表可以看出，航天华宇 2021 年度之前主营业务毛利率均处于较高水平，2022 年度发生较大幅度的下降，主要原因为：

A、航天华宇为某客户提供的产品加工及研制服务涉及的项目金额较大，周期较长，航天华宇在 2021 年完成产品交付后，该客户与航天华宇签订合同进行结算。2022 年由于高端装备配套行业审价政策及规则调整，终端客户对该项目最终审价结算结果低于预期，该客户相应核减与航天华宇的合同结算金额，核减金额为 1,088.20 万元，直接导致航天华宇冲减 2022 年度收入 963.00 万元，影响当年度毛利金额为 963.00 万元，剔除该因素后，航天华宇 2022 年高端装备配套产品毛利率（剔除向关联方销售）为 27%左右。

B、航天华宇所处的高端装备配套行业审价政策及规则调整，部分进入审价的产品价格均有一定程度的下降，但航天华宇主要是来料加工，其成本主要包括外协加工费及材料费、直接人工及制造费用，而该等成本无法随审价因素导致的产品销售价格下调进行转嫁。

剔除 2022 年高端装备配套行业审价调减 2021 年合同金额因素后，航天华宇 2022 年高端装备配套产品毛利率为 27%左右，审价政策调整到位后预计利润空间将稳定在可预期水平，故未来年度涉及到审价产品毛利率按 27%进行预测。航天华宇与某客户合作研发的相关产品预计将于 2023 年实现量产，该产品不受审价政策及规则调整影响，毛利率预计将优于受审价政策与规则约束的产品，同时考虑其他类似的产品毛利率水平，综合确定 2023 年及以后年度航天华宇整体毛利率为 32%左右。

2022 年度商誉减值测试预测使用的主营业务毛利率变化较大，主要原因是受航天华宇所处的高端装备配套行业审价政策及规则调整的影响。如前述同行业对比可知，航天华宇所处行业企业受到终端客户审价政策及规则影响，毛利率普遍下降。

（3）预测期平均息税前（EBIT）利润率的差异

2022 年度商誉减值测试预测期平均息税前（EBIT）利润率的差异主要系主营业务毛利率的差异导致。

（4）税前折现率的变化

近三年商誉减值测试税前折现率呈现逐年下降的变化，主要为无风险收益率、风险溢价 ERP 以及 Beta 值的变化，具体如下：

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
税前折现率	13.90%	13.60%	13.05%
其中：无风险收益率	3.23%	2.90%	2.79%
风险溢价 ERP	7.00%	6.88%	6.87%
预期市场风险系数 β_u	0.971	0.988	0.927
目标资本结构	9.80%	3.80%	6.40%
预期市场风险系数 β_e	1.051	1.019	0.977

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
企业个别风险调整	2.00%	2.00%	2.50%
债权回报率	4.65%	4.65%	4.30%
税后折现率 WACC	11.80%	11.60%	11.50%

A、无风险收益率变化主要根据中债估值中心 10 年期国债收益率分析后确定，主要受银行利率下调，国债收益率也随着下调。

B、风险溢价 ERP、目标资本结构以及预期市场风险系数 β ，该等指标为市场客观指标，变化较小。

C、企业个别风险调整

不可抗力因素对整体经济的影响在 2022 年有一定程度的加剧，整体经济恢复需要一定的周期；再加上航天华宇所处的高端装备配套行业审价政策及规则的影响，给整个行业经营带来了一定的不确定性，从而导致航天华宇面临的经营风险有一定程度的扩大，基于以上考虑，航天华宇 2022 年企业特定风险系数的上升主要受其所处的行业经营环境的变化所致，考虑风险变化对折现率的影响，具有合理性。

根据沃克森评估发布的《2022 年度上市公司重大资产重组资产评估分析报告》，2021 年度和 2022 年度重大资产重组公司特有风险平均值分别为 2.09%和 2.45%，与航天华宇 2021 年度和 2022 年度公司特有风险 2.0%和 2.5%基本一致。

综上，经对近三年商誉减值测试主要参数的分析可以看出，导致航天华宇 2022 年度商誉减值的主要因素是其所处的高端装备配套行业审价政策及规则调整导致的毛利率下降。

（二）结合问题（1），以及相关商誉减值迹象出现的具体时间，说明是否存在前期商誉减值计提不充分的情形，2022 年是否通过计提大额商誉减值调节利润进行财务“大洗澡”

结合问题（1）回复的相关情况，剔除 2020 年执行新收入准则的影响，航天华宇 2017 年至 2021 年营业收入及净利润持续平稳增长，2022 年度营业收入及净利润下降，主要原因系受高端装备配套行业审价政策与规则调整及停工停产、人员流动和物流受限影响。

由于行业特性，航天华宇一般先根据客户订单进行生产交付，集中在年底签署合同。第四季度签署合同金额占全年度合同总金额的 70%-80%。2021 年度商誉减值测试时，截止评估报告出具日（2022 年 4 月 25 日），航天华宇已签署少量合同，该部分合同仍按原核价方法定价，毛利率维持在较高水平，管理层判断客户的核价方法未发生重大不利变化，上述对 2022 年毛利率产生重要影响因素尚未显现，故相关商誉减值迹象出现在 2022 年。在商誉减值迹象出现后，公司与外部评估机构对商誉减值情况进行了谨慎评估，根据商誉减值测试评估报告，确认计提航天华宇商誉减值准备 1.41 亿元。

综上，航天华宇相关商誉减值迹象出现在 2022 年，剔除执行新收入准则影响后，2017 年至 2021 年航天华宇营业收入及净利润持续平稳增长，不存在商誉减值迹象，且经外部评估机构商誉减值测试，未发生商誉减值，公司不存在前期航天华宇相关商誉减值计提不充分的情形，不存在 2022 年通过计提大额商誉减值调节利润进行财务“大洗澡”的情况。

风险提示：公司收购航天华宇形成商誉 23,429.22 万元，2022 年度航天华宇因受审价政策与规则调整影响产品价格下降、毛利率下降而出现减值迹象，2022 年度公司对航天华宇计提商誉减值准备 14,135.72 万元，剩余商誉 9,293.50 万元。如果未来航天华宇毛利率继续下降或者其他因素导致其盈利能力下滑，则可能需要进一步计提商誉减值准备，并影响公司经营业绩。

【年审会计师意见】

（一）主要核查程序

1、对航天华宇 2017 年至 2022 年主要财务数据进行对比分析，了解业绩承诺期前后航天华宇业绩大幅变化的原因；

2、访谈公司高管、主要客户，查阅行业公开信息，了解整个行业的变化情况；通过查阅同行业可比上市公司公开披露信息，分析航天华宇主要业绩指标波动趋势是否与同行业一致。结合航天华宇 2017 年至 2022 年的销售订单、盈利预测完成情况、成本结构变化以及毛利率分析等，分析航天华宇业绩波动的原因及合理性；

3、在 2017 年-2018 年并购重组期间以及 2018 年至 2022 年年报审计中，项目组对销售合同进行查阅，抽查合同对应的任务号的生产档案资料、交接单、出

库单等单据，根据销售合同条款需要评审验收的，抽查合同评审单据，以确认收入是否真实、准确；对主要客户及供应商执行发函确认并获取回函，对未回函客户及供应商已执行替代程序。在 2017 年-2018 年并购重组期间，项目组对航天华宇主要客户及供应商进行了实地走访，对股东及其他关联方资金流水进行了核查，以确认航天华宇业务的真实性；2020 年业绩承诺期完成当年年报审计中，项目组对主要客户、供应商以及员工进行了访谈，对原股东资金流水进行查阅，以确认收入的真实性及成本费用的完整性，从而核实是否存在为了实现业绩承诺调节利润的情况；

4、了解航天华宇资产组的历史业绩情况及发展规划、所属行业的发展趋势，获取并复核管理层编制的商誉减值测试计算表，评价商誉所属资产组可收回金额计算中所使用的预测期增长率、稳定期增长率、毛利率等指标的合理性，结合历史盈利预测完成情况，评价管理层做出的预测的合理性；

5、获取管理层专家上海东洲资产评估有限公司出具的有关航天华宇资产组近三年可收回价值评估报告，了解管理层专家所选取的评估模型及相关假设，复核关键参数的合理性；

6、委托注册会计师专家银信资产评估有限公司对上海东洲资产评估有限公司出具的有关航天华宇资产组近三年可收回价值评估报告进行复核，2022 年由于航天华宇商誉出现减值迹象，项目组获取了银信资产评估有限公司出具的复核报告，同时项目组对银信资产评估有限公司的复核意见进行评价，分析其对商誉减值测试的影响。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、剔除执行新收入准则影响后，航天华宇 2017 年至 2021 年营业收入及净利润持续平稳增长，2022 年度营业收入及净利润下降，净利润由盈转亏，2022 年度业绩大幅变化主要系高端装备配套行业审价政策与规则调整及因配合有关政策临时性停工停产、人员流动与物流受限因素影响；航天华宇 2022 年度业绩大幅变化的原因具有合理性，与同行业公司变动趋势基本一致，承诺期实现的业绩在所有重大方面真实、准确，未发现为实现业绩承诺调节利润的情形。

2、剔除执行新收入准则影响后，航天华宇 2022 年以前收入及净利润持续平稳增长，相关商誉未出现减值迹象，未发现前期相关商誉减值计提不充分的情形；在所有重大方面，2022 年度航天华宇相关商誉减值准备计提充分、合理，不存在通过计提大额商誉减值调节利润进行财务“大洗澡”的情况。

问题 2.关于毛利率

2022 年，公司营业收入同比下滑 24.40%，净利润同比由盈转亏。按产品看，2019-2022 年，公司主要产品弧焊设备毛利率分别为 28.81%、24.95%、20.85%和 22.56%，总体呈下降趋势。按销售地区看，2022 年公司主营业务的国外销售、国内销售金额分别为 6.26 亿元、3.53 亿元，毛利率分别为 20.89%、24.40%，其中国外销售毛利率较上年增加 2.39 个百分点，境内销售毛利率较上年下降 10.24 个百分点。请公司：（1）结合公司经营情况、在手订单、主要客户变化情况、近期行业发展趋势等，说明公司主要产品毛利率下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，相关因素是否将持续影响公司业绩，并充分揭示风险；（2）补充说明境内外销售的具体差异，包括产品结构、业务模式、成本构成、经营环境等，说明在境内外销售毛利率变动大幅度背离的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、结合公司经营情况、在手订单、主要客户变化情况、近期行业发展趋势等，说明公司主要产品毛利率下降的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，相关因素是否将持续影响公司业绩，并充分揭示风险

2019 年至 2022 年期间，弧焊设备销售收入占公司主营业务收入比例分别为 67.60%、66.21%、68.77%、70.40%，是公司的主要产品，其毛利率分别为 28.81%、24.95%、20.85%和 22.56%，总体呈下降趋势，2022 年有所回升。

（一）结合公司经营情况、在手订单、主要客户变化情况、近期行业发展趋势等，说明公司主要产品毛利率下降的原因及合理性

1、弧焊设备经营情况

2019 年至 2022 年，公司弧焊设备的销售收入及增减变动情况如下：

单位：万元

分地区	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	销售收入	同比增减 (%)	销售收入	同比增减 (%)	销售收入	同比增减 (%)	销售收入
国内销售	12,770.28	-35.52	19,805.55	10.90	17,859.66	2.57	17,412.44
国外销售	56,150.57	-18.79	69,142.22	29.62	53,341.63	24.19	42,950.43
合计	68,920.85	-22.52	88,947.77	24.92	71,201.29	17.96	60,362.87

如上表所示，公司弧焊设备 2020 年、2021 年销售收入实现了比较明显的增长，同比增长率分别为 17.96%、24.92%。

2022 年，弧焊设备销售收入较同期减少 20,026.92 万元，下降幅度为 22.52%，主要系受到以下因素影响：（1）弧焊设备由公司上海工厂生产，上海工厂 2022 年 4 月、5 月因配合有关政策临时性停工停产，导致已有订单的生产交付延迟，新订单承接减少，上海工厂 6 月起开始复产，但由于区域性物流不畅，供应链未能迅速恢复，公司产能爬坡仍然较慢；（2）弧焊设备产品出口业务市场景气度有所下降。在上述因素影响下，公司弧焊设备营业收入较 2021 年度下降 22.52%。

2、弧焊设备的在手订单情况

2023 年 1 月至 5 月，公司弧焊设备已履行订单金额（不含税）为 26,720 万元，在手订单金额（不含税）为 18,073 万元，合计约 44,793 万元，约占 2020 至 2022 年平均销售收入额的 59%。公司目前在手订单较为充裕。

3、弧焊设备的主要客户变化情况

2019 年至 2022 年，公司弧焊设备主要客户未发生重大变化，各年度前五大客户情况如下：

单位：万元

年份	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
排序	客户代 码	销售金额	客户代 码	销售金额	客户代 码	销售金额	客户代 码	销售金额
第一名	客户 A	14,586.75	客户 A	15,856.32	客户 A	13,411.51	客户 A	11,363.97
第二名	客户 B	4,875.62	客户 B	5,721.70	客户 E	4,197.89	客户 B	2,236.59
第三名	客户 C	3,042.26	客户 E	4,630.11	客户 D	3,486.36	客户 E	1,941.73
第四名	客户 D	2,167.86	客户 F	2,474.35	客户 B	2,231.47	客户 G	1,882.11
第五名	客户 E	2,087.02	客户 G	2,451.00	客户 H	2,128.67	客户 D	1,869.03

备注：因涉及商业秘密，公司弧焊设备主要客户名称使用英文字母代替，相同英文字母代表的客户相同。

4、弧焊设备近期行业发展趋势

弧焊设备所处行业为焊接与切割设备制造行业，属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引》的 C34 行业。在现代工业生产中，焊接和切割是金属加工的重要工艺，应用领域广泛，如船舶制造、基建工程、能源化工、工程机械、汽车制造、桥梁建设、动力电池等领域。随着我国工业化程度的不断提高，焊接与切割设备制造行业呈现稳步增长的态势。从技术升级的角度看，在弧焊设备领域，国内制造商的产品技术水平已经接近国外进口产品，逐渐摆脱进口依赖，在高档数字化焊机、成套焊接设备方面我国已经具备了一定的开发和生产能力。

然而，由于近年来国内外市场环境复杂性和不确定性加剧，全球经济增速有所放缓，消费水平受通货膨胀影响有所下降，导致国内弧焊设备行业市场竞争加剧。

5、弧焊设备毛利率情况及下降原因分析

公司弧焊设备 2019 年至 2022 年毛利率分别 28.81%、24.95%、20.85%和 22.56%，总体呈下降趋势，2022 年有所回升，具体分析如下：

公司 2020 年开始执行新收入准则，运输费计入营业成本，经测算导致 2020 年毛利率下降 1.49%；自 2020 年第二季度开始，主要原材料采购价格受大宗金属市场价格波动影响大幅上扬，同时 2020 年下半年人民币剧烈升值。综合以上因素导致 2020 年毛利率同比下降 3.86%。

2021 年原材料采购价格延续了 2020 年持续上涨的走势，至 2021 年第三季

度达到顶峰，叠加美元汇率持续处于低位影响，导致 2021 年毛利率较同期下降 4.10%。

美元从 2022 年 4 月开始持续升值，高企的原材料价格自 2022 年第三季度开始有所松动，在该两项因素的影响下，2022 年毛利率有所回升，同比上涨 1.71%。

综上所述，2019 年至 2022 年弧焊设备毛利率波动主要受原材料价格及汇率波动影响。

（二）弧焊设备与境内同行业可比公司毛利率是否存在差异

公司的同行业公司包括佳士科技、瑞凌股份、凯尔达。从具体业务来看，佳士科技主营产品为“逆变电焊机与配件”，主要应用于船舶制造、石油化工、工程机械、车辆制造、压力容器、铁路建设、五金加工等行业；瑞凌股份主营产品为“逆变焊割设备系列产品”，产品的客户群主要集中于钢结构、家具、车辆、机械、建筑施工、五金、装饰装潢、石油管道等行业；凯尔达焊接类产品为“工业焊接设备”，主要应用于车身制造、金属家具制造等行业。上述 3 家的主要产品在工艺及应用场景方面均与公司主要产品弧焊设备具有相似性，因此公司选择上述 3 家公司为同行业可比公司。

弧焊设备与境内同行业可比公司毛利率比较情况如下：

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率 (%)	毛利率比 上年增减 (%)	毛利率 (%)	毛利率比 上年增减 (%)	毛利率 (%)	毛利率比 上年增减 (%)	毛利率 (%)
佳士科技	24.88	-4.91	29.79	-2.32	32.11	-1.32	33.43
瑞凌股份	30.23	1.63	28.60	-4.11	32.71	-0.98	33.69
凯尔达	18.82	-2.70	21.52	-2.53	24.05	3.27	20.78
平均值	24.64	-2.00	26.64	-2.98	29.62	0.32	29.30
上海沪工	22.56	1.71	20.85	-4.10	24.95	-3.86	28.81

注：以上同行业可比公司毛利率数据均为各家公司焊接设备毛利率，而非公司整体毛利率。具体而言，佳士科技为“逆变电焊机与配件”、瑞凌股份为“逆变焊割设备系列产品”、凯尔达为“工业焊接设备”。

如上表所示，2019 年至 2022 年期间，同行业可比公司焊接设备毛利率总体呈逐年下降趋势，上海沪工弧焊设备毛利率也呈现出总体下降的趋势，与同行业可比公司毛利率波动趋势无重大差异，并与瑞凌股份的毛利率波动较为相似。

此外,2019 年至 2022 年期间,上海沪工弧焊设备毛利率水平低于佳士科技、瑞凌股份,但波动幅度基本一致。

(三) 相关因素是否将持续影响公司业绩,并充分揭示风险

综上所述,2019 至 2022 年期间,公司弧焊设备毛利率总体呈下降趋势,2022 年有所回升,与同行业可比公司毛利率变化趋势相比无重大差异。除执行新收入准则将运输费调整计入营业成本的影响外,公司弧焊设备毛利率下滑主要受原材料价格上涨及美元汇率波动的影响,提示投资者注意如下风险:

(1) 主要原材料价格波动的风险

原材料成本是公司弧焊设备成本的主要组成部分,原材料价格的波动对公司产品成本的影响较大,进而影响公司盈利水平。但受全球经济复苏节奏、宏观经济环境等多重因素的影响,大宗商品交易价格长期走势不明朗。虽然公司积极研究和监控主要原材料价格走势,及时调整原材料储备和采购计划,对原材料价格波动提前做出预判并制定应对预案,以最大程度降低采购成本波动风险,但若弧焊设备主要原材料价格仍保持高位,则存在可能导致公司经营业绩下滑的风险。

(2) 汇率波动的风险

公司弧焊设备境外销售收入占比较高,主要结算货币为美元,美元汇率波动对公司弧焊设备利润水平与汇兑损益影响较大。公司密切关注外汇行情走势,积极利用外汇管理工具以降低汇率波动给公司带来的风险,但若人民币大幅升值,则公司可能出现汇兑损失的风险,对经营成果产生不利影响。

二、补充说明境内外销售的具体差异,包括产品结构、业务模式、成本构成、经营环境等,说明在境内外销售毛利率变动大幅度背离的原因及合理性

(一) 2022 年年度报告数据错误更正说明

公司《2022 年年度报告》第 20 页关于主营业务分地区情况的表述中,因工作人员疏忽,将国内销售毛利率比上年增减变动比例笔误写成“增加 10.24 个百分点”,现更正为“减少 10.24 个百分点”。由此给投资者带来的不便,公司深表歉意,敬请广大投资者谅解。

（二）公司境外内销售的产品结构

1、2022 年境内销售产品结构

公司各主要产品在境内均有销售，以高端装备配套、弧焊设备等两类产品为主，具体构成如下表所示：

单位：万元

产品名称	2022 年收入金额	境内产品收入比例（%）
高端装备配套	14,357.77	40.70
弧焊设备	12,599.73	35.72
自动化焊接（切割）成套设备	7,407.08	21.00
机器人系统集成	910.96	2.58
合计	35,275.54	100.00

2、2022 年境外销售产品结构

公司境外销售产品主要包括弧焊设备和自动化焊接（切割）成套设备，以弧焊设备为主，具体构成如下表所示：

单位：万元

产品名称	2022 年收入金额	境外产品收入比例（%）
弧焊设备	56,321.12	89.93
自动化焊接（切割）成套设备	6,307.22	10.07
合计	62,628.34	100.00

（三）境内外销售的业务模式比较

1、同时在境内外销售的产品主要业务模式

公司同时在境内外销售的产品为弧焊设备以及自动化焊接（切割）成套设备，其业务模式具体差异如下：

产品	具体业务环节	境内销售	境外销售
弧焊设备、自动化焊接（切割）成套设备	采购模式	公司产品的原材料为钢材、有色金属、线材、电子元器件、电器等，公司设有专门的采购部门，根据生产进度安排相关原材料的采购，境内外采购模式无差异。	
	生产模式	公司的生产模式为“以销定产加安全库存”。公司生产部门根据销售部的指令安排生产，境内外生产模式无差异。	

产品	具体业务环节	境内销售	境外销售
	销售模式	国内市场为自有品牌销售，公司采取直销模式与经销商模式相结合的销售模式。其中，经销商模式适用于全系列产品的市场推广；直销模式适用于专业程度相对较高的工业产品。	对于海外市场，公司销售模式包括原始设计制造和自主品牌销售两种模式。

2、仅在境内销售的产品业务模式

公司高端装备配套产品、机器人系统集成产品均仅在境内销售，具体业务模式如下表所示：

产品	具体业务环节	境内销售模式
高端装备配套	采购模式	高端装备配套业务所需的原材料主要来源于客户来料和自购原材料。 (1) 来料加工模式下，客户要求的材料具有定制化的特点，通常由客户直接提供原材料，该模式下不需要采购。 (2) 自购料加工模式下，以订单采购为主，由于订单多为定制化产品，材料的型号规格不同，故不具有明确的采购数量和频次，对于常用的相关辅助耗材，具有明确的采购频率。
	生产模式	由于高端装备配套产品需求的计划性和定制化特征，业务执行单位采用“以销定产”的模式，根据客户订单，合理安排生产，部分环节采取外协方式完成。
	销售模式	销售方面，高端装备配套产品采用直销模式。相关部门根据客户订单组织物料采购及生产，完工后交付客户验收；交货验收合格后，再核定价格、签订销售合同、开具发票并办理付款结算。
机器人系统集成	采购模式	公司主要依据客户需求进行定制化采购，因最终产品的零部件需求差异较大，公司主要根据客户订单安排及相关技术要求，采取“以产定购”的采购模式。若客户指定特定供应商及产品，公司按照客户的要求直接进行采购；若客户未指定原材料及外购件的品牌或型号，采购部门根据需求部门提交的采购申请，从合格供应商名单中比价评选。
	生产模式	生产上，公司根据客户销售合同或订单的要求组织定制化设计、生产、装配集成与调试。生产过程中，部分环节从成本及便利性考虑，可能采取外协加工方式完成。
	销售模式	在销售上，机器人系统集成业务为非标产品，客户对其供应商在产品技术、质量、工期等方面具有较高的要求，此类客户采购的单个产品金额较大，往往采取招标方式为特定生产项目选择合适的供应商，因此公司一般通过参与客户招标的方式来获取销售合同或订单。

（四）境内外销售成本构成分析

公司弧焊设备和自动化焊接（切割）成套设备同时存在境内外销售，机器人系统集成和高端装备配套均为境内销售。

1、弧焊设备境内外销售成本构成

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	国内	国外	国内	国外	国内	国外	国内	国外
直接材料	82.28%	80.03%	81.26%	82.07%	80.85%	78.76%	81.44%	79.46%
直接人工	6.30%	7.86%	6.54%	7.60%	6.57%	8.36%	8.60%	9.58%
制造费用	8.59%	10.36%	11.18%	8.78%	11.39%	10.64%	9.96%	10.95%
运输费	2.83%	1.75%	1.03%	1.55%	1.19%	2.24%		

注：2020 年开始执行新收入准则，与合同履约相关的运输费计入成本。

如上表所示，弧焊设备境内外销售成本均主要以直接材料为主，弧焊设备境内外销售成本构成不存在重大差异。

2、自动化焊接（切割）成套设备境内外销售成本构成

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	国内	国外	国内	国外	国内	国外	国内	国外
直接材料	92.66%	80.34%	84.47%	74.14%	76.63%	76.52%	81.11%	79.14%
直接人工	2.43%	5.76%	4.53%	7.65%	5.68%	7.74%	6.20%	6.70%
制造费用	3.97%	11.73%	9.09%	14.46%	15.66%	13.20%	12.69%	14.17%
运输费	0.94%	2.17%	1.90%	3.74%	2.04%	2.54%		

注：2020 年开始执行新收入准则，与合同履约相关的运输费计入成本。

自 2021 年开始，中高功率、高价值的大型激光切割设备成为自动化焊接（切割）成套设备国内业务的主打设备产品，该类设备的部件外部采购比例较大，导致国内业务直接材料占比较国外高。

（五）经营环境等方面

2022 年，国内外环境复杂性和不确定性加剧，全球经济复苏放缓，全球粮食、能源、金属等大宗商品市场大幅波动，市场主体困难明显增加，经济面临新的下行压力进一步加大。需求端国外客户放缓了采购步伐，整体出现疲软态势，

导致国内出口业务景气度下降。叠加区域性停工停产、人员流动受限及供应链不畅等多重因素冲击，经济稳增长压力加大。

（六）境内外销售毛利率变动大幅度背离的原因及合理性

公司境内外销售因产品、业务模式及经营环境等不同，境内外销售毛利率存在一定的差异，即使同类的产品在境内外销售毛利率也存在一定的差异，2019 年至 2022 年，公司境内外销售毛利率变动情况如下：

1、境内销售分产品收入占比、毛利率变动及综合毛利贡献率情况如下：

分产品	2022 年度			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)
弧焊设备	36.20	24.28	8.79	35.93	27.35	9.83	35.54	28.00	9.95	40.79	31.95	13.03
高端装备配套	40.70	31.17	12.69	41.67	52.77	21.99	45.69	51.61	23.58	44.35	47.44	21.04
自动化焊接（切割）成套设备	20.51	13.92	2.86	8.25	12.58	1.04	5.49	5.29	0.29	7.38	15.11	1.11
机器人系统集成	2.58	2.82	0.07	14.16	12.66	1.79	13.28	15.59	2.07	7.48	-30.36	-2.27
合计	100.00	/	24.40	100.00	/	34.64	100.00	/	35.89	100.00	/	32.92

如上表所示，公司境内以高端装备配套及弧焊设备为主，2019 年至 2022 年其收入合计占比均超 75%，是国内销售综合毛利率主要贡献产品。2019 年至 2021 年，高端装备配套毛利率分别为 47.44%、51.61%及 52.77%，2020 年有所增长，总体平稳；而弧焊设备毛利率分别为 31.95%、28.00%及 27.35%，逐年小幅下降；综合来看，国内销售毛利率总体平稳，略有增长。而 2022 年国内销售毛利率较上年由 34.64%下降至 24.40%，下降 10.24%，主要系高端装备配套毛利率下降及销售占比下降所致，其对国内销售综合毛利贡献率由 2021 年度 21.99%下降至 2022 年度 12.69%，直接降低综合毛利率 9.30%。而高端装备配套毛利率下降主要原因系子公司航天华宇受高端装备配套行业审价政策及规则调整影响。

2、境外销售分产品收入占比、毛利率变动及综合毛利贡献率情况如下：

分产品	2022 年度			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	综合毛利贡 献率(%)
弧焊设备	89.66	22.17	19.88	93.16	18.99	17.69	93.12	23.93	22.28	92.15	27.53	25.37
自动化焊接（切割）成套设备	10.34	9.76	1.01	6.84	11.81	0.81	6.88	12.60	0.87	7.85	17.16	1.35
合计	100.00	/	20.89	100.00	/	18.50	100.00	/	23.15	100.00	/	26.72

如上表所示，公司境外销售以弧焊设备为主，2019 年至 2022 年，境外销售毛利率分别为 26.72%、23.15%、18.50%及 20.89%，而弧焊设备毛利率分别为 27.53%、23.93%、18.99%及 22.17%，趋势保持一致，均总体呈现下降趋势，2022 年度有所回升，主要系受原材料采购价格波动及美元汇率波动影响。2022 年 4 月开始美元持续升值，高企的原材料价格自 2022 年第三季度开始有所松动，在该两项因素的影响下，2022 年毛利率同比上涨 2.39%。

综上所述，公司境内外销售毛利率变动存在一定背离，特别是 2022 年度变动背离幅度较大，一方面系境内外销售产品存在较大差异，境外销售主要为弧焊设备及小部分自动化焊接（切割）成套设备；境内销售以高端装备配套产品与弧焊设备为主，其中 2022 年高端装备配套销售毛利率下降 21.60%，直接影响 2022 年度境内销售毛利率较上年下降 10.24%；另一方面境内外销售产品结算币种不一致，国外销售以美元结算为主，汇率波动对国外销售的毛利率影响比较明显，而国内销售毛利率不受汇率的影响。

由此可见，公司 2022 年境内外销售毛利率变动大幅度背离与公司所处经营环境的变化情况相吻合。

【年审会计师意见】

（一）主要核查程序

- 1、对上海沪工高管进行访谈，了解公司整体经营情况，查阅行业公开信息，了解整个行业的变化情况，分析毛利率变动的合理性；
- 2、根据上海沪工各产品收入占比，着重分析公司主要产品弧焊设备和高端装备配套 2019 年至 2022 年毛利率变动情况，从产品销售模式、成本变动等角度，分析毛利率变动的原因。通过查阅同行业可比上市公司公开披露信息，分析上海沪工主要产品毛利率的变动趋势是否与同行业可比上市公司存在差异。结合公司目前经营状况、主要客户变化情况以及行业发展趋势等，分析毛利率的变动因素是否将持续影响公司业绩；
- 3、获取公司收入成本明细表，分析境内外产品结构、成本构成是否存在差异，结合境内外经营环境、业务模式等，分析境内外销售毛利率差异较大的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、上海沪工弧焊设备业务毛利率 2019 年至 2022 年总体呈下降趋势，2022 年有所回升，主要产品毛利率波动情况及原因具有合理性，与同行业可比公司毛利率波动情况基本一致；公司回复中有关毛利率波动相关影响因素的说明和我们审计过程中了解的情况基本一致。
- 2、上海沪工境内外销售毛利率背离主要系境内外销售产品结构存在较大差异及与境内外结算币种不一致所致，2022 年度境内外销售毛利率变动大幅度背离情况及原因具有合理性。

问题 3.关于在建工程

年报显示，公司在建工程期末余额 2714.98 万元，其中沪工智能新建厂房一期工程期初余额 2770.70 万元，本期增加金额 10.18 万元，本期其他减少金额 498.37 万元，期末余额 2282.51 万元。该项目为公司全资子公司沪工智能科技（苏

州)有限公司在苏州太仓的在建厂房,于 2018 年开始建立,项目预算数为 1.10 亿元,2018-2022 年,工程累计投入占预算比例分别为 10%、81.81%、110.89%、110.99%、106.53%。自 2020 年起该项目的工程进度即显示基本完工,2020 年该项目转入固定资产金额 9382.25 万元,此后未再转固。

请公司:(1)补充披露该项目的具体情况,包括资产名称、所在地、账面价值、占地面积等;(2)结合在建工程结转为固定资产的具体标准、项目工程建设的投资和建设进度、相关工程是否已完成竣工结算、是否达到可使用状态等,说明是否存在延迟转入固定资产的情形;(3)该项目本期其他减少金额涉及的具体资产、账面价值、减少原因,如相关资产已经处置,请说明处置情况,包括交易对方名称、交易价格、是否为关联方等。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、补充披露该项目的具体情况,包括资产名称、所在地、账面价值、占地面积等;

2017 年 10 月,公司与江苏省太仓高新技术产业开发区管理委员会签订了《投资协议》,2017 年 11 月,公司在江苏省太仓高新技术产业开发区设立全资子公司进行项目投资,项目分两期实施,一期包括购置项目实施土地及新建厂房,主要用作机器人柔性生产线、切割设备生产线的生产场地。截止 2022 年末项目一期具体情况如下:

序号	项目名称或资产名称	面积 (平米)	所在地	账面原值 (万元)	账面价值 (万元)	资产状态
1	沪工智能土地使用权	112,830.60	太仓市大连西路 66 号	3,486.55	3,187.20	已取得权证,无形资产-土地使用权
2	沪工智能一期厂房及配套工程	34,220.13	太仓市大连西路 66 号	9,382.25	8,657.55	已投入使用,权证办理中,固定资产
3	沪工智能一期厂房附属办公楼	9,845.51	太仓市大连西路 66 号	2,282.51	2,282.51	尚未装修,在建工程
	合计	/		15,151.31	14,127.27	

注:沪工智能一期厂房及配套工程包括一期厂房、食堂、垃圾房、污水处理站、门卫、仓库、停车位等。

二、结合在建工程结转为固定资产的具体标准、项目工程建设的投资和建设进度、相关工程是否已完成竣工结算、是否达到可使用状态等，说明是否存在延迟转入固定资产的情形

公司在建工程结转固定资产的具体标准：在建工程在达到预定可使用状态时，转入固定资产并自次月起开始计提折旧。

（一）项目工程建设的投资、建设进度及竣工结算等情况

沪工智能一期项目工程建设的投资、建设进度及竣工结算情况如下：

单位：万元

报表期	项目投资预算	项目累计投资金额	累计结转固定资产	项目建设进度情况	是否完成竣工结算	是否达到可使用状态
2018 年 12 月 31 日	10,950	1,120.72	-	取得太仓市住房和城乡建设局颁发的《建设用地规划许可证》（地字第太住建规许（2018）02 高新号）； 取得太仓市发展和改革委员会出具的《江苏省投资项目备案证》（备案证号：太发改备[2018]431 号）； 取得太仓市环境保护局出具的《关于对沪工智能科技有限公司（苏州）有限公司新建机器人柔性生产线等产品项目环境影响报告表的审批意见》（太环建[2018]329 号）； 取得太仓市住房和城乡建设局出具的《建筑第太住建规许（2018）16 高新号）； 取得太仓市住房和城乡建设局出具的《建筑工程施工许可证》（施工许可证编号：320585201810260101）； 通过招拍挂取得项目土地使用权，并取得土地权证（苏（2018）太仓市不动产权第 0018835 号）。	否	土地达到可使用状态、 结转无形资产并摊销； 工程项目开始投资建设。
2019 年 12 月 31 日	10,950	8,957.69	-	项目建设中	否	否
2020 年 12 月 31 日	10,950	12,142.29	9,382.25	办理竣工验收，并取得竣工验收证明书、竣工验收报告。	否	一期厂房及配套工程 已达到预定可使用状态，并投入生产经营 及结转固定资产； 一期厂房附属办公楼 未装修未达到预定可使用状态。
2021 年 12 月 31 日	10,950	12,152.95	9,382.25	2021 年 1 月，收到太仓市住房和城乡建设局出具的《建设工程消防验收意见书》（太住建消验字[2021]第 01004 号）；	否	一期厂房附属办公楼 未装修未达到预定可

关于上海沪工焊接集团股份有限公司
2022 年年度报告的信息披露监管工作函的回复

报表期	项目投资预 算	项目累计 投资金额	累计结转 固定资产	项目建设进度情况	是否完成 竣工结算	是否达到可使用状态
				公司积极协调各个部门，对照消防验收意见进行整改。		使用状态。
2022 年 12 月 31 日	10,950	11,664.76	9,382.25	2022 年 12 月，收到太仓市住房和城乡建设局《特殊建设工程消防验收意见书（合格）》（太建消验字〔2022〕第 0051 号）； 2022 年工程审价完成，完成工程决算，审价调减结算金额 552.64 万元（含税）。	是	一期厂房附属办公楼 未装修未达到预定可 使用状态。
2023 年 5 月 31 日	10,950	11,664.76	9,382.25	提交竣工备案申请； 一期办公楼装修设计方案已完成。	是	一期厂房附属办公楼 未装修未达到预定可 使用状态。

（二）相关工程达到可使用状态情况及是否存在延迟转入固定资产的情形

相关工程项目达到可使用状态情况、结转固定资产或无形资产情况如下：

具体项目名称或资产名称	达到可使用状态时间	结转固定资产或无形资产时间	是否存在延迟结转入固定资产或无形资产
沪工智能土地使用权	2018 年 8 月	2018 年 8 月	否
沪工智能一期厂房及配套工程	2020 年 7 月	2020 年 7 月	否
沪工智能一期厂房附属办公楼	尚未达到预定使用状态	未结转	否

如上表所示，沪工智能土地使用权于 2018 年 8 月 1 日取得土地使用权证，并正式取得土地使用权，达到了预定可使用状态，并结转无形资产；沪工智能一期厂房及配套工程于 2020 年 7 月达到预定可使用状态，并投入试生产，该项目于 2020 年 7 月按暂估价值 9,382.25 万元转入固定资产核算；沪工智能一期厂房附属办公楼截止目前仍未装修，未达到预定可使用状态，也未投入使用，暂不符合转入固定资产条件，尚未结转固定资产。

因外部环境影响人员流动，该一期项目原定于 2020 年达产延期至今，直至 2022 年 12 月中旬一期项目才完成消防验收。沪工智能一期厂房及配套工程已于 2023 年正式投入使用。

截至 2023 年 6 月 30 日，一期厂房附属办公楼装修工程已初步完成设计出图工作，公司已开始着手装修工程招投标工作，预计将于 2024 年春节前后完成一期厂房附属办公楼装修。

该项目相关工程除一期厂房附属办公楼尚未装修，未达到预定可使用状态外，其他在达到预定可使用状态时已转入固定资产或无形资产，不存在延迟转入固定资产或无形资产的情形。

三、该项目本期其他减少金额涉及的具体资产、账面价值、减少原因，如相关资产已经处置，请说明处置情况，包括交易对方名称、交易价格、是否为关联方等

沪工智能一期项目本期其他减少 498.37 万元，系沪工智能与工程总承包商就项目土建及安装工程进行竣工结算审价，审定调减工程结算总额 498.37 万元

（不含税），相应调整减少在建工程的账面价值 498.37 万元，不存在相关资产处置交易或事项。

公司将继续推进一期厂房附属办公楼装修及其他零星收尾工程，在项目一期全部完成后，按实际造价调整固定资产账面价值，以保证相关资产入账价值真实、准确。

【年审会计师意见】

（一）主要核查程序

1、获取在建工程台账，抽查大额在建工程采购合同，对主要施工单位进行发函确认，以确认在建工程金额是否准确；

2、对在建工程进行现场勘察，观察工程进度，获取监理报告、竣工验收证明书、竣工验收报告、搬迁通知、生产安排等资料，确定在建工程达到预定可使用状态的时点，是否存在延迟转固的情况；询问公司管理层、在建工程项目主要负责人，查阅在建工程施工计划及进度报告等，了解在建工程尚未转固原因及预计转固时间，结合现场查看情况分析未转固的合理性；

3、获取工程项目审价报告，将审价报告与相关资产入账价值进行核对，以确认该项目相关资产入账金额的准确性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司回复中关于沪工智能一期项目进展情况的说明和我们审计过程中了解的情况基本一致；相关在建工程不存在延迟转入固定资产的情形。

2、沪工智能一期项目其他减少系最终工程决算价调整暂估金额所致，不存在相关资产处置交易或事项。

（以下无正文）

(本页无正文, 专用于《关于上海沪工焊接集团股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函的回复》之签字盖章页)

立信会计师事务所
(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

田华



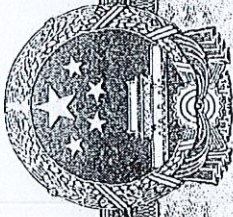
中国注册会计师:

吉鸿娟



中国·上海

二〇二三年七月四日



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202301120074

(副本)

扫描市场主体身份码了解更多登记、经营信息，体验更多应用服务。



出资额 人民币15150.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

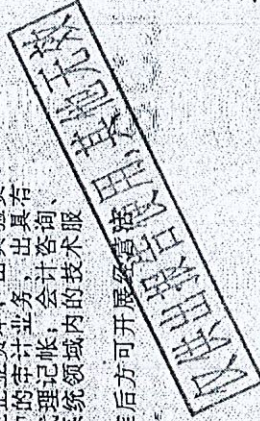
名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 朱建弟、杨志国

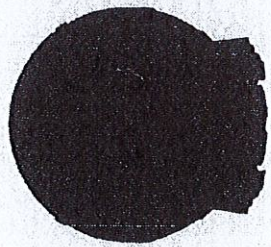
经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域的技术服务；法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】



登记机关

2023 年 01 月 12 日



会计师事务所
执业证书



名称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人：朱建弟
主任会计师：
经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：310000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会〔2010〕82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

证书序号：0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

证书编号:
No. of Certificate

310000062143

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

上海市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2021 年 12 月 28 日
/y /m /d

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



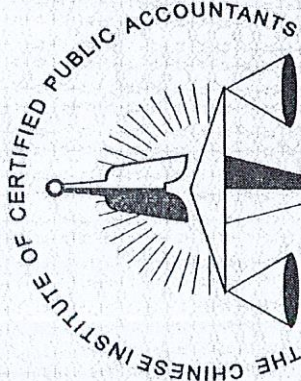
田华(310000062143)
您已通过2021年年检
上海市注册会计师协会
2021年10月30日



田华的年检二维码

年 月 日
/y /m /d

10



中国注册会计师协会

姓名 田华

Full name

性别 男

Sex

出生日期 1974-07-04

Date of birth

工作单位 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

Working unit

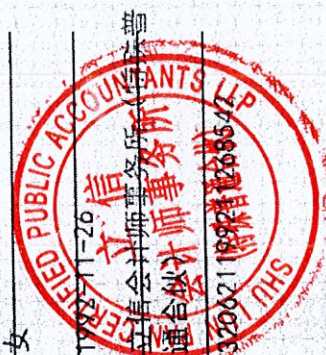
身份证号码 320523197407041458

Identity card No.





姓名 古敏娟
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1982-11-26
Date of birth
工作单位 立信会计师事务所
Working unit
身份证号码 320621198211268647
Identity card No.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效。
This certificate is valid for another year after this renewal.



此码为年检二维码

证书编号: 310000062933

批准注册协会: 上海市注册会计师协会

Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2021年 03月 15日

Date of Issuance

年 月 日