

## 目 录

一、关于经营业绩·····	第 1—10 页
二、关于商誉减值·····	第 11—25 页
三、关于交易性金融资产·····	第 25—30 页
四、关于应收账款·····	第 30—38 页

# 问询函专项说明

天健函〔2024〕8-6号

北京证券交易所：

贵所《关于对新安洁智能环境技术服务股份有限公司的年报问询函》（年报问询函〔2024〕第005号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的新安洁智能环境技术服务股份有限公司（以下简称新安洁公司或公司）事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

## 一、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入为5.83亿元，同比下降3.03%，2020-2022年营业收入分别为7.03亿元、6.11亿元、6.01亿元，营业收入连续3年下滑；归属于上市公司股东的净利润为-5,433.00万元，同比下降2.37%，连续2年亏损。公司本期毛利率为9.40%，2020-2022年毛利率分别为25.53%、21.64%、16.69%，毛利率连续3年下滑。其中，环卫服务营业收入4.67亿元，同比下降14.76%，毛利率13.64%，同比下降5.03个百分点。航空地服为报告期新增业务，毛利率为6.32%；其他服务毛利率-1.75%，同比下降4.09个百分点。

请你公司：

（1）量化分析环卫服务毛利率下滑的原因，是否与同行业可比公司毛利率存在较大差异及其原因，是否存在持续下滑的风险；

（2）详细分析公司开展负毛利率业务的原因及合理性，航空地服毛利率较低的原因及合理性；

（3）结合市场需求、细分行业的竞争情况、近三年主要客户的变动情况等，说明公司收入规模连续下降、毛利率连续下滑的原因及合理性；

（4）说明应对业绩下滑的具体措施，同时结合上述回复内容分析你公司持续经营能力是否存在重大不确定性。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据

## 及结论。（问询函第 1 条）

（一）量化分析环卫服务毛利率下滑的原因，是否与同行业可比公司毛利率存在较大差异及其原因，是否存在持续下滑的风险

2023 年度，公司环卫服务毛利率变动如下表：

金额：万元						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
环卫服务	46,717.63	40,345.46	13.64%	-14.76%	-9.48%	-5.03%

### 1. 毛利率情况分析

新安洁公司环卫服务业务毛利率下降主要系收入下降导致，2023 年度环卫服务收入较上年同期下降 8,088.11 万元，下降 14.76%；营业成本较上年同期下降 4,225.82 万元，下降 9.48%，综合导致 2023 年度环卫服务业务毛利率较上年同期下降 5.03%。营业收入和毛利率下降的原因主要包括：

（1）撤场项目方面：受环卫市场竞争激烈、客户回款不及时等因素影响，部分项目撤场导致收入下降；同时，项目撤场后服务收入减少，但因存在退场交接期相关的交接成本或退场后部分清退成本费用会继续发生导致毛利率下降。公司对收入减少 300 万以上的环卫服务项目进行分析，主要项目和影响情况如下：1）营业收入减少 1.48 亿元，主要系：部分项目回款不及时，公司主动终止项目，如河南新安洁公司服务的汝南项目，该项目撤场导致 2023 年度营业收入较 2022 年度减少 3,812.15 万元；由于市场竞争激烈，部分项目到期后未中标，如江苏昆山经济技术开发区环境卫生管理项目、重庆两江新区市政园林水利管护中心项目撤场，导致 2023 年度营业收入较 2022 年度分别减少 720.28 万元、2,173.04 万元。2）因撤场后存在部分继续发生的成本费用导致毛利率下降，2023 年度平均毛利率 5.81%，较 2022 年度的 22.06% 下降 16.25%。3）项目经营毛利减少 5,838.00 万元，导致公司整体的环卫服务毛利率同比下降 10.65%。

（2）延续在管项目方面：存在项目被化整为零招标，公司中标项目的服务总额下降导致收入下降；受政府预算调整影响，服务单价下降导致毛利率下降。主要项目和影响情况如下：

1) 项目收入下降。受市场变化影响，国家扶持中小微企业发展，将部分项目化整为零，拆分后公司中标的作业范围减少导致收入减少，如江苏日成服务的南

京浦口项目，2023 年度营业收入较 2022 年度下降 1,444.70 万元。

2) 服务单价下降。由于政府采购预算普遍呈下降趋势，在管项目政府的采购价格较以往年度下降。公司通过对重庆区域在管项目近两轮招标情况的对比分析，环卫服务项目的综合单价下降 10%-20%，垃圾分类项目综合单价下降幅度更大。

(3) 新增项目收入方面：新增项目规模小导致公司项目构成进一步分散；新增项目收入不高导致管理效率和规模化作业程度低，毛利率不高。主要项目和影响情况如下：

1) 项目构成进一步分散。2023 年度，公司年收入小于 1,000 万的项目公司个数占比约 70%，且该类项目营业收入占环卫服务业务收入总额的比重由 18.23% 上升到 21.78%，项目进一步分散降低了公司规模化的管理和产出能力。

2) 2023 年度，公司针对性调整了市场策略、优化区域政策，提升各地公司的业务拓展能力，各公司新进场或新增作业范围的项目对应的营业收入情况如下：新安洁智能环境技术服务股份有限公司沧州分公司、烟台分公司项目营业收入增加金额分别为 356.32 万元、899.84 万元；乌兰察布新洁智能环境服务有限公司、湖北城洁环保科技有限公司、兴安盟扎赉特旗新洁环境科技有限公司、潍坊新洁环保科技有限公司分别增加营业收入 368.54 万元、616.75 万元、638.16 万元、861.56 万元。但上述新进场项目带来的收入增长小于撤场项目的收入下降，且由于项目分散导致管理效率和规模化作业程度低，相应毛利率不高。因此，公司环卫服务收入和毛利率均下滑。

## 2. 与其他上市公司对比

由于同行业上市公司主营业务范围各有侧重，并不完全相同，公司选取玉禾田（城市运营）、侨银股份（城乡环卫保洁）、福龙马（环卫产业服务）作为可比上市公司进行参考分析，公司与其他上市公司毛利率情况如下：

公司名称	业务类型	2023 年度	2022 年度	变动情况
新安洁	环卫服务	13.15%	18.67%	-5.52%
玉禾田	城市运营	25.35%	25.67%	-0.32%
福龙马	环卫产业服务	22.70%	23.28%	-0.58%
侨银股份	城乡环卫保洁	25.70%	25.28%	0.42%

由上表可见，2023 年度，公司环卫服务毛利率下降 5.52 个百分点，玉禾田、福龙马、侨银股份毛利率变动幅度小于 1 个百分点，存在一定差异。

将公司与可比公司相关业务最近两个年度营业收入变动情况对比如下：

公司名称	业务类型	2023 年度 (万元)	2022 年度 (万元)	增长率 (%)
新安洁	环卫服务	46,717.63	54,805.74	-14.76
玉禾田	城市运营	506,687.00	432,372.92	17.19
福龙马	环卫产业服务	367,967.33	354,632.51	3.76
侨银股份	城乡环卫保洁	376,976.47	380,277.42	-0.87

综上所述，公司与同行业上市公司毛利率变动存在一定差异的原因如下：同行业的上市公司较新安洁公司营业收入规模大且业务稳定性较好、毛利率变动较小。公司环卫服务毛利率下滑主要受市场竞争项目收入减少、政府服务采购价格下调、项目分散程度高而规模化管理和产出能力受限等多种因素综合影响，导致毛利率低于同行业可比公司。详见本说明一（一）之相关说明。

公司将通过加强市场营销工作、优化市场区域、加强作业管理等措施对经营情况进行改善以应对经营持续下滑的风险，实现经营结果转好的目标。

## （二）详细分析公司开展负毛利率业务的原因及合理性，航空地服毛利率较低的原因及合理性

### 1. 开展负毛利率业务的原因及合理性

2023 年度，新安洁公司负毛利率业务主要如下：

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入 比上年同 期增减	营业成本 比上年同 期增减	毛利率比上 年同期增减
可回收物分 拣及销售	9,264.75	10,249.87	-10.63%	96.83%	107.22%	-5.55%
其他服务	399.36	406.36	-1.75%	-17.14%	-13.68%	-4.09%
其他业务	131.15	147.32	-12.32%	50.02%	124.58%	-37.29%

#### （1）可回收物分拣及销售业务

新安洁公司为了应对传统环卫行业日益激烈的竞争局面，以及传统环卫业务毛利率持续下滑、回款难度和行业系统性风险不断增大的影响，公司从构建完整的环境管理产业链出发，积极推进多元化业务布局，全面优化业务结构。同时，

发挥全产业链协同效应，降低系统性风险，提升公司整体竞争力，并增强盈利能力。基于此，公司于 2022 年 3 月由全资子公司重庆暄洁再生资源利用有限公司（以下简称暄洁再生资源）与合作方廖仁兵先生合资设立的湖北暄立环保科技有限公司（以下简称暄立环保），作为武汉垃圾分拣中心的运营主体，开展可回收物分拣及销售业务。

公司可回收物分拣及销售业务毛利率低的主要原因如下：新安洁公司早期对该业务发展趋势判断欠妥，基于以往的市场行情制定库存备货率，导致前期存在一定库存积压情形。受进口低价纸品影响，国内整体废纸品市场价格持续走低、成本控制效率不高等影响，导致材料购销毛利率、销售规模及毛利水平远不及预期；同时，经营场地租金等固定费用已刚性投入，产能转化效率低，形成亏损。

目前废品行业处于低位，公司已对暄立环保经营层进行调整，全面介入暄立环保的运营管理，从供应链、产量、交易流转频次以及管理效率等方面进行调整，以恢复和提升公司持续盈利能力。随着经济形势的好转，再生可利用资源的市场恢复向好态势，公司有望实现经营结果转好目标。

## (2) 其他服务

其他服务收入主要系物业管理、疏浚清掏业务。2023 年度实现营业收入 399.36 万元，毛利率-1.75%，营业收入仅占公司总营业收入 0.69%，占比很小。从事该业务的子公司宣方科技公司已终止了疏浚清掏业务，重点发展公共物业管理板块，截至目前，宣方科技已扭亏为盈。

(3) 其他业务收入 131.15 万元系周转材料的处置收入，毛利率-12.32%，毛利率为负数的原因系项目撤场后的材料处置变卖，毛利率低，不具有重要影响。

## 2. 航空地服毛利率较低的原因及合理性

2023 年度，公司航空地服收入及毛利率情况如下：

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
航空地服	1,746.06	1,635.79	6.32%	100.00%	100.00%	6.32%

航空地服主要是新安洁公司向各大航空公司提供的飞机客舱保洁等地面勤务服务。中国民用航空局《2023 年全国民用运输机场生产统计公报》数据显示，2023 年度，我国民用运输机场完成飞机起降 1170.8 万架次，比上年增长 63.7%，

恢复到 2019 年的 100.4%。其中，国内航线完成 1126.1 万架次，比上年增长 62.6%，恢复到 2019 年度的 105.6%。因此，航空地面服务行业市场发展空间大，且目前尚无较大的服务平台形成。鉴于该行业存在进入壁垒，公司通过并购重庆旭宏航空地面服务有限公司（以下简称重庆旭宏）的方式可实现对该行业的早期介入，是公司在传统环卫基础上进行行业相关新领域的布局和发展的重要经营战略。

2023 年以来，经济回暖、各大航司航线恢复并增加，2023 年度服务收入实现了一定的增长，具体情况如下：(1) 2023 年度，累计为重庆江北机场的 75,800 余架次航班提供了服务，较 2022 年度增长 46.60%，较 2019 年度增长 8%。(2) 在此基础上，分别于 2022 年 12 月、2023 年 6 月开拓了山东济南遥墙机场、山东烟台蓬莱机场的山东航空地面勤务服务，2023 年度已累计为济南遥墙机场 30,200 余架次、烟台蓬莱机场的 6,000 余架次航班提供了服务。(3) 于 2023 年 9 月新签华夏航空客舱保洁项目，并开拓公务机业务和机组人员接送业务。

但上述航空地服业务毛利率较低，主要系：山东济南遥墙机场、山东烟台蓬莱机场的山东航空地面勤务服务和重庆江北国际机场的华夏航空客舱保洁项目，虽然上述项目前期航班量较少但需要足额进行人员配置，造成业务规模与成本不匹配的短期情形，导致航空地服业务 2023 年度的毛利率偏低。

综上，公司可回收物分拣及销售业务、航空地服毛利率较低，系行业状况、公司目前所处的市场阶段和市场规模综合导致，具有合理性。

**（三）结合市场需求、细分行业的竞争情况、近三年主要客户的变动情况等，说明公司收入规模连续下降、毛利率连续下滑的原因及合理性**

公司收入规模和毛利情况如下：

单位：万元

分产品	主营业收入			2023 年较 2022 年变动	2022 年较 2021 年变动
	2023 年	2022 年	2021 年		
环卫服务	46,717.63	54,805.74	60,279.27	-14.76%	-9.08%
可回收物分拣 及销售	9,264.75	4,706.93		96.83%	100.00%
其他服务	399.36	482.00	500.65	-17.15%	-3.73%
航空地服	1,746.06			100.00%	

合 计	58,127.80	59,994.67	60,779.92	-3.11%	-1.29%
-----	-----------	-----------	-----------	--------	--------

(续上表)

分产品	毛利率			2023 年较 2022 年变动	2022 年较 2021 年变动
	2023 年	2022 年	2021 年		
环卫服务	13.64%	18.67%	21.43%	-5.03%	-2.76%
可回收物分拣 及销售	-10.63%	-5.08%		-5.55%	-5.08%
其他服务	-1.75%	2.34%	13.82%	-4.09%	-11.49%
航空地服	6.32%			6.32%	
合 计	9.45%	16.68%	21.37%	-7.23%	-4.69%

2. 三年主要客户情况如下:

(1) 2023 年度

序 号	单位名称	销售金额 (万元)	年度销售 占比 (%)	业务类型
1)	察布查尔城乡保障性住房投资建设管理有限公司	3,784.13	6.50	环卫
2)	重庆市万州区城市管理局	3,020.85	5.19	环卫
3)	梨树县城市管理行政执法局	2,340.57	4.02	环卫
4)	金凤凰纸业(孝感)有限公司	2,168.88	3.72	可回收物分 拣及销售
5)	望都县城市管理综合行政执法局	1,952.77	3.35	环卫
小 计		13,267.20	22.77	

(2) 2022 年度

序 号	单位名称	销售金额 (万元)	年度销售 占比 (%)	业务类型
1)	汝南县城市管理局	3,812.15	6.35	环卫
2)	察布查尔城乡保障性住房投资建设管理有限公司	3,122.26	5.20	环卫
3)	重庆市万州区城市管理局	3,002.46	5.00	环卫
4)	重庆两江新区市政园林水利管护中心	2,460.07	4.09	环卫
5)	望都县住房和城乡建设局	1,948.60	3.24	环卫
小 计		14,345.54	23.88	

(3) 2021 年度

序 号	单位名称	销售金额 (万元)	年度销售 占比 (%)	业务类型
-----	------	--------------	----------------	------



1)	汝南县城市管理局	6,160.91	10.14	环卫
2)	中牟县农业农村工作委员会	4,839.28	7.96	环卫
3)	重庆市万州区城市管理局	3,022.85	4.97	环卫
4)	南京浦口经济开发有限公司	2,211.57	3.64	环卫
5)	望都县住房和城乡建设局	1,973.19	3.25	环卫
小计		18,207.79	29.96	

3. 结合上表，公司营业收入和毛利率变化情况如下：

(1) 营业收入下降原因

主要系环卫服务收入逐年下降，从主要客户变化情况来看：2023 年度，前五大客户中新增了可回收物分拣及销售业务客户金凤凰纸业（孝感）有限公司；较以前年度减少了环卫客户汝南县城市管理局、中牟县农业农村工作委员会、重庆两江新区市政园林水利管护中心、南京浦口经济开发有限公司，其中：1)前 2 个项目因回款困难等原因，公司已于 2022 年退场；2)重庆两江新区市政园林水利管护中心因未中标，已于 2023 年 2 月撤场；3)南京浦口经济开发有限公司从前五大客户中退出系政府将本项目分拆招标，从 2022 年 10 月开始公司中标项目的服务范围、收费规模较以前年度大比例缩减。以上主要项目变化，导致公司环卫服务收入逐年下滑。

(2) 毛利率下滑原因

公司毛利率下滑系原有环卫服务毛利下降、可回收物分拣及销售及航空地服等新业务毛利率不高共同导致。包括：

1) 环卫服务方面：市场竞争激烈，公司主动终止部分环卫项目；政府采购预算呈下降趋势，采购价格较以前普遍下降，具体情况详见本说明一（一）之相关说明。

2) 新业务方面：① 2023 年度，“可回收物分拣及销售”业务规模增长，该类业务的行业毛利率本身较环卫行业低，同时受整体废纸品市场价格持续走低、成本控制效率不高等影响，导致材料购销毛利率、销售规模及毛利水平远不及预期。同时，经营场地等固定费用已投入但产能转化效率较低，导致业务毛利率为负。② 2023 年度，新安洁公司通过横向并购方式进入航空地面服务行业领域，现正处于大力拓展市场的阶段，业务规模较小导致固定成本高但规模效应低，毛利率较低。

综上，公司收入规模连续下降系环卫服务收入下降；毛利率连续下滑的原因系：环卫服务毛利下降、多元化业务布局下的新业务投资毛利率不高综合导致。

#### **（四）说明应对业绩下滑的具体措施，同时结合上述回复内容分析你公司持续经营能力是否存在重大不确定性**

针对业绩下滑，公司将依托原有传统环卫业务板块，通过内生发展和外延扩张相结合的方式促进公司持续发展。包括：

##### 1. 针对现有业务

###### （1）点面结合加强市场营销工作

1) 抓政策机遇，抓重点市场，针对性调整市场策略，因地制宜优化区域政策，提升各地公司的业务拓展能力。

2) 做好市场遴选和项目评估工作，对回款和营销环境较差的区域有计划缩减，加大优势区域的投入。

（2）持续开展深化改革工作，提升生产组织运营能力建设的战略高度，坚持强化管理体系建设，将公司多年的丰富的行业经验和管理能力与数字化、信息化结合，转化为可持续、可复制的管理和盈利能力。

（3）对于“可回收物分拣及销售”业务，公司已从供应链、产量、交易流转频次以及管理效率等方面进行调整，结合经济形势的好转，再生可利用资源的市场恢复向好态势，公司有望实现经营结果转好的目标。

（4）对于航空地服业务，公司将坚定在航空地服领域发展的决心，支持重庆旭宏走下去、走出去，加快市场拓展，在已有机场航司业务的基础上拓展更多区域的航司以及机场的相关业务。同时公司也高度重视发展中存在的市场风险、并购整合等风险，将通过进一步规范化、科技化、精细化管理，控制成本和提升经营效率。

##### 2. 积极探索并实施战略转型

（1）公司从构建完整的环境管理产业链出发，积极推进多元化业务布局，全面优化业务结构。发挥全产业链协同效应，降低系统性风险，提升公司整体竞争力，并增强盈利能力。

（2）从传统环卫企业向科技型服务企业转变。以多年科技研发经验及成果为基础，继续积极推进智慧环卫系统研发及应用工作，提高公司的市场开拓能力，扩大公司的系统市场影响，助推公司的转型发展。

综上，针对业绩下滑，公司将通过加强市场营销工作、优化市场区域、加强作业管理等方式提高现有业务的营业能力，同时积极探索传统环卫企业向现代科技型企业转变的战略转型。公司持续经营能力不存在重大不确定性。

#### **(五) 请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论**

1. 针对经营业绩，我们采取的审计程序及获取的审计证据如下：

(1) 访谈主要管理、销售人员，了解公司项目中标情况、以及对未来业绩预测情况，了解不同业务类型的收入变动情况，分析收入变动原因；

(2) 获取公司的收入明细表、收入凭证等，查阅公司重要客户的服务合同、服务费确认书、销售回款等，了解客户类型与不同应用领域的收入变动情况，结合合同行业可比公司公开信息，分析公司比较期间毛利率下滑合理性；

(3) 结合应收账款函证，对主要客户的交易情况实施函证程序；

(4) 查阅公司合同台账、访谈主要管理层，了解公司新业务的拓展情况、以及对未来行业发展趋势及面临市场竞争的应对措施；

(5) 检索研究报告、行业分析等资料，了解下游客户市场的变动情况、未来前景，分析公司细分领域收入变动及开展毛利率较低业务的原因及合理性；

(6) 了解公司经营业绩相关风险，以及拟采取的改善盈利能力的措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 新安洁公司环卫服务毛利率下滑和低于同行业公司的原因系项目撤场、服务价格下降、项目分散程度较高等原因综合导致，具有合理性。公司已制定了经营策略以应对经营持续下滑的风险。

(2) 新安洁公司可回收物分拣及销售业务、航空地服毛利率较低，系行业状况、公司目前所处的市场阶段和市场规模综合导致，具有合理性。

(3) 公司收入规模连续下降系环卫服务收入下降；毛利率连续下滑的原因系：环卫服务毛利下降、多元化业务布局下的新业务投资毛利率不高综合导致，具有合理性。

(4) 新安洁公司已针对业绩下滑制定了应对策略，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

## 二、关于商誉减值

报告期末，你公司商誉账面价值 1,766.64 万元，同比增长 55.06%，报告期收购重庆旭宏航空地面服务有限公司（以下简称：重庆旭宏）的股权，形成商誉 1,716.15 万元；计提江苏日成环保工程有限公司（以下简称：江苏日成）商誉减值准备 1,088.87 万元。

请你公司：

(1) 结合报告期重庆旭宏的经营情况、在手订单情况、业绩承诺完成情况，比较说明实际数据与收购时盈利评估预测的差异，是否存在商誉减值风险，是否存在损害中小股东权益的情形；

(2) 说明你公司截至目前向重庆旭宏已投入资金以及后续拟投入资金情况，结合外部市场环境变化说明你对重庆旭宏的后续规划；

(3) 结合江苏日成经营状况、同行业可比公司业绩情况等，说明商誉减值测试的预测期、预测期增长率、稳定期增长率、预测期利润率、稳定期利润率、折现率等关键参数的确定方法及合理性，是否与收购时、以前年度商誉减值测试的评估指标存在差异，如是，请具体说明差异的原因及合理性，并说明商誉减值准备计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。（问询函第 3 条）

(一) 结合报告期重庆旭宏的经营情况、在手订单情况、业绩承诺完成情况，比较说明实际数据与收购时盈利评估预测的差异，是否存在商誉减值风险，是否存在损害中小股东权益的情形

公司将 2023 年度实际经营数据与收购时盈利评估预测情况进行了对比，实现情况为：营业收入预测数为 1,785.03 万元，实际完成 2,197.76 万元，完成率为 123.12%；营业利润实际完成 -1,524.89 万元，较预测数据 147.73 万元低 -1,672.62 万元。具体情况如下：

单位：万元

项目	收购时盈利评估预测 (①)	2023 年实际完成 (②)	差异数	实现率
			(③=②-①)	(④=②/①)
营业收入	1,785.03	2,197.76	412.73	123.12%
营业总成本	1,637.30	2,437.70	800.40	148.89%

营业成本	1,140.22	1,932.62	792.40	169.50%
税金及附加	10.96	7.92	-3.04	72.26%
销售费用	93.08	8.15	-84.93	8.76%
管理费用	393.04	462.53	69.49	117.68%
财务费用		26.48	26.48	
公允价值变动损益		-1,280.53	-1,280.53	
营业利润	147.73	-1,524.89	-1,672.62	
营业利润（剔除公允价值变动损益）	147.73	-244.36	-392.09	
毛利率	36.12%	12.06%		
营业利润率（剔除公允价值变动损益）	8.28%	-11.12%		

注：收购预测时未预测洪九果品股票公允价值变动，故本次对比分析将该事项对营业利润的影响进行了剔除还原

结合公司经营情况、在手订单情况，上述实现情况差异的原因为：

#### 1. 报告期的经营情况

##### (1) 营业收入完成情况

2023 年度，重庆旭宏营业收入完成率 123.12%，主要原因系：一方面，2023 年度新开拓的山东烟台蓬莱机场的山东航空地面勤务服务和重庆江北国际机场的华夏航空客舱保洁项目带来的业务收入；另一方面，除前述 2 个项目外，2023 年度实际服务航班架次高于收购时盈利评估预测。

##### (2) 营业成本及期间费用、净利润完成情况分析

2023 年度，实际发生营业成本 1,932.62 万元，占收购时盈利评估预测营业成本的 169.50%；实际发生销售费用 8.15 万元，占预测销售费用的 8.76%；实际发生管理费用 462.53 万元，占预测管理费用的 117.68%；实际发生营业总成本 2,437.70 万元，占预测营业总成本的 148.89%。剔除公允价值变动损益后的实际营业利润率为-11.12%，低于收购时盈利评估预测营业利润率 8.28%，主要原因系：基于航空地服业务的特殊性，在取得山东济南遥墙机场、山东烟台蓬莱机场的山东航空地面勤务服务和重庆江北国际机场的华夏航空客舱保洁项目时，必须按照项目满额人员进行人员配置，不得由于前期航班量较少而减少人员，新增人员规模大于预计数导致人工成本高于预测数，相应造成实际营业利润率低于收购

时盈利评估预测。

## 2. 在手订单情况

截至 2023 年底，重庆旭宏已与重庆航空有限责任公司、中国东方航空股份有限公司、厦门航空有限公司、华夏航空股份有限公司、山东航空股份有限公司等 24 家航空公司或机组签订飞机客舱保洁等地面勤务服务协议。

## 3. 业绩承诺完成情况

根据公司与重庆青年汇房产销售代理有限公司签订《关于重庆旭宏航空地面服务有限公司之股权购买协议》以及相关补充协议，重庆青年汇房产销售代理有限公司作为业绩承诺方承诺重庆旭宏 2023 年度、2024 年度以及 2025 年度实现的累计净利润不低于 2,100.00 万元（上述净利润指重庆旭宏合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）。重庆旭宏应当在业绩承诺期最后一年结束后，聘请公司认可的且具有证券期货从业资格的会计师事务所出具专项审计报告，确认重庆旭宏实现的累计净利润。根据专项审计报告，如重庆旭宏在业绩承诺期限内累计实现的净利润数未达到承诺净利润的 80%（不含 80%），则业绩承诺方应在业绩承诺期限届满后对公司进行补偿。补偿金额的计算方法为：应补偿金额 =（业绩承诺期内承诺净利润数 - 业绩承诺期内累计实现净利润数） ÷ 业绩承诺期限内承诺净利润数 ×（全部股权计价基础 - 估值基准日账面净资产） × 本次交易出售股权比例，计算的应补偿金额小于 0 时，按 0 取值。

由此，2024 年为重庆旭宏业绩承诺的第二个年度，关于重庆旭宏公司的业绩承诺期暂未结束，未到业绩承诺实现情况的结算时点。

## 4. 不存在商誉减值风险

在执行商誉减值测试过程中，公司委托重庆坤元资产评估有限公司对重庆旭宏航空地面服务有限公司相关资产组商誉进行了减值测试，并出具了《新安洁智能环境技术服务股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的含并购重庆旭宏航空地面服务有限公司形成的商誉资产组可收回金额评估项目》（重坤元评（2024）027 号）。截至 2023 年 12 月 31 日，公司并购重庆旭宏所形成 100% 商誉的资产组账面价值为 1,986.06 万元，经采用预计未来现金流量的现值方法，资产组可收回金额不低于 2,100.00 万元。由此，重庆旭宏相关资产组产生的商誉未出现减值迹象，不存在减值风险。

## 5. 不存在损害中小股东权益的情形

公司收购重庆旭宏的目的旨在通过并购迅速进入航空地面服务行业领域，争取市场机会，进一步增强公司的竞争力和持续盈利能力。收购交易价格在估值结果的基础上确定，没有违反公开、公平、公正的原则，不存在损害公司中小股东权益的情形。

**(二) 说明你公司截至目前向重庆旭宏已投入资金以及后续拟投入资金情况，结合外部市场环境变化说明你公司对重庆旭宏的后续规划**

**1. 已投入资金以及后续拟投入资金情况**

截至目前，公司为收购重庆旭宏已向交易对手方支付款 4,500 万元。根据旭宏公司业务开展情况，为确保重庆旭宏正常的生产运营，公司与重庆旭宏签订《资金借款框架协议》向重庆旭宏提供日常经营的流动资金，截至 2023 年 12 月 31 日，借款最高余额为 600.00 万元，累计已提供借款 600.00 万元。

新安洁公司后续将根据重庆旭宏的业务开拓情况、市场前景、竞争情况以及行业趋势，结合重庆旭宏的资金状况及需求，制定发展计划和符合其需求的资金投入策略，并通过有效的资金管理和监控机制，实现价值最大化。

**2. 对重庆旭宏的后续规划**

(1) 外部市场环境变化：“十四五”民用航空发展规划为航空地面服务市场提供了明确的政策导向。2021 年 2 月，低空经济写入《国家综合立体交通网规划纲要》。去年底举行的中央经济工作会议提出“打造生物制造、商业航天、低空经济等若干战略性新兴产业”。今年全国两会，“积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎”被写入政府工作报告。

中国民用航空局副局长韩钧表示，低空经济作为战略性新兴产业，产业链条长，涵盖航空器研发制造、低空飞行基础设施建设运营、飞行服务保障等各产业；应用场景丰富，既包括传统通用航空业态，又融合了以无人机为支撑的低空生产服务方式；在工业、农业、服务业等领域都有广泛应用，对构建现代产业体系具有重要作用，发展空间极为广阔。航空地面代理服务市场呈现持续增长的趋势，在民航市场不断扩大的背景下，地面服务作为整个航空运输生态系统中不可或缺的一环，其重要性需求持续增长。政策的支持和市场趋势的发展为地面服务提供了广阔的发展机遇，也推动服务提供商不断提升服务质量和创新能力，以满足不断增长的需求。

(2) 低空经济的兴起已被明确纳入国家的发展规划，并获得了国家政策的大

力扶持。以《通用航空装备创新应用实施方案（2024-2030年）》的发布为例，该方案的核心目标是在多个民生领域广泛应用通用航空装备，以期未来培育出一个万亿级市场。这一举措不仅促进了航空产业结构的优化和经济的转型升级，而且为通用航空产业打开了通往更多应用领域的大门。在此背景下，航空地面代理服务业务作为航空产业链的重要组成部分，同样迎来发展的黄金时期。通过提供专业的地面支持，包括飞机维护、旅客服务、货物处理等，航空地面代理服务业务将直接受益于低空经济的扩展，同时为航空业的持续繁荣贡献力量。

(3) 随着行业的快速发展，更多的上市公司开始参与到市场竞争当中，2023年以来先后有新大正、碧桂园等公司开始进入该市场，公司进入该行业时预期的市场竞争风险有所提前。

公司选择航空地面代理服务作为未来的一个发展方向，重庆旭宏是公司的第一家也是目前唯一的从事航空地面代理服务的子公司，公司将坚定在航空地服领域发展的决心，支持重庆旭宏走下去、走出去，加快市场拓展，在已有机场航司业务的基础上拓展更多区域的航司以及机场的相关业务。同时，公司也高度重视发展中存在的市场风险、并购整合等风险，将通过进一步规范化、科技化、精细化管理，控制成本和提升经营效率。

**(三) 结合江苏日成经营状况、同行业可比公司业绩情况等，说明商誉减值测试的预测期、预测期增长率、稳定期增长率、预测期利润率、稳定期利润率、折现率等关键参数的确定方法及合理性，是否与收购时、以前年度商誉减值测试的评估指标存在差异，如是，请具体说明差异的原因及合理性，并说明商誉减值准备计提是否充分**

1. 江苏日成经营状况、同行业可比公司业绩情况

江苏日成资产组经营状况、同行业可比公司业绩情况以及本次评估主要参数如下表，其中同行业可比公司业绩情况源自同花顺金融终端。

(1) 资产组的历史经营情况

单位：万元

项目	2021年度	2022年度	2023年度
营业收入	9,889.00	9,859.17	8,099.70
营业成本	8,157.13	8,205.12	7,381.33



项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业利润	1,151.12	896.75	-228.04
毛利率	17.51%	16.78%	8.87%
营业利润率	11.64%	9.10%	-2.82%
收入增长率	5.71%	-0.30%	-17.85%

(2) 可比公司业绩情况

单位：万元

证券代码	证券名称	营业收入			营业成本		
		2021 年	2022 年	2023 年	2021 年	2022 年	2023 年
002973.SZ	侨银股份	333,173.30	395,479.02	394,346.47	252,564.51	295,014.42	291,668.51
300815.SZ	玉禾田	483,362.76	539,350.25	616,057.36	373,821.46	418,527.67	476,070.34
603686.SH	福龙马	570,194.24	507,961.38	510,634.63	448,073.68	394,422.23	394,331.22

(续上表)

证券代码	证券名称	营业利润			营业利润率 (%)		
		2021 年	2022 年	2023 年	2021 年	2022 年	2023 年
002973.SZ	侨银股份	30,085.77	36,632.92	37,326.52	9.03	9.26	9.47
300815.SZ	玉禾田	67,307.50	69,296.27	75,919.14	13.92	12.85	12.32
603686.SH	福龙马	51,354.98	44,405.94	41,808.40	9.01	8.74	8.19

(续上表)

证券代码	证券名称	毛利率 (%)			收入复合增长率 (%)
		2021 年	2022 年	2023 年	
002973.SZ	侨银股份	24.19	25.40	26.04	8.79
300815.SZ	玉禾田	22.66	22.40	22.72	12.89
603686.SH	福龙马	21.42	22.35	22.78	-5.37

从江苏日成资产组历史经营情况可见：

1) 2023 年度，营业收入出现一定下降，毛利率、经营利润率也出现显著下降。主要原因系：受复杂的经济形势、激烈的市场竞争，以及综合成本上升、原材料价格波动等影响，江苏日成跟踪的淄博市张店区环卫一体化项目招标处于暂停状态，其他新增合同总额不及预期。

2) 江苏日成资产组重要财务指标均显著低于行业可比公司，表现在：可比上市公司具有较高的市场知名度、业务规模大、市场拓展能力、成本控制能力、

抗风险能力更强，因此，受宏观环境的影响更小。江苏日成作为区域内的环卫公司，在行业市场化程度越来越高、市场竞争越来越激烈的情况下，市场拓展能力不足，新增合同不及预期，导致资产组盈利能力出现较大的下降。

## 2. 商誉减值测试的预测期、预测期增长率、稳定期增长率、预测期利润率、稳定期利润率、折现率等关键参数的确定方法及合理性

在执行商誉减值测试过程中，公司委托重庆坤元资产评估有限公司对江苏日成相关资产组商誉进行了减值测试，并出具了《新安洁智能环境技术服务股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的含并购江苏日成环保工程有限公司形成的商誉资产组可收回金额评估项目》（重坤元评〔2024〕021号）。经采用预计未来现金流量的现值方法，资产组可收回金额为981.52万元；经采用公允价值减去处置费用后的净额方法，资产组可收回金额为1,484.70万元。根据两者孰高原则，确定资产组可收回金额的评估值为1,484.70万元。评估过程中涉及的关键参数的确定方法如下：

### (1) 预计未来现金流量的现值评估过程

#### 1) 预测期

根据资产组经营状况，资产类型特点，不存在影响资产组持续经营的因素和经营年限限定的情况，故收益期按永续考虑。

在具体操作过程中，选用两段式折现模型，即将预计未来现金流量分为明确预测期和永续年期两个阶段进行预测，首先对明确预测期（评估基准日后至2028年末）各年的预计现金净流量；在明确预测期最后一年的预计利润的基础上预测永续年期预计现金净流量。

#### 2) 预测期的各项参数

根据江苏日成历史经营统计资料、经营情况、在手订单和公司经营发展规划的基础上，从影响江苏日成业务发展的外部环境及内部因素两大方面分析公司业务发展前景，对江苏日成未来年度的各项经营数据进行预测。预测情况如下：

单位：万元

指标类型	详细预测期					永续期
	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
营业收入	8,120.07	8,152.15	8,184.26	8,216.40	8,248.58	8,248.58

收入增长率	0.25%	0.40%	0.39%	0.39%	0.39%	0.00%
毛利率	11.66%	11.13%	11.30%	11.18%	10.88%	10.88%
营业利润率	5.51%	4.96%	5.07%	4.92%	4.58%	4.63%
折现率	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%

在对公司未来收入进行预测时，本着谨慎和客观的原则，根据江苏日成历史经营统计资料、经营情况、在手订单和公司经营发展规划的基础上，考虑市场发展趋势，进而对主营业务收入进行预测。

### ① 营业收入的确定方法

主营业务收入一般分为道路清扫、公厕保洁收入、栏杆清洁、河道保洁等业务类型，其中道路清扫为计面积收入，公厕保洁收入、栏杆清洁、河道保洁等为不计面积收入，以此分为两类收入分别进行分析预测；其他业务收入主要来源于车辆对外出租、房屋出租，单独预测。各项收入增长预测依据如下：

收入类型	预测基础	预测期增长率 (%)	稳定期增长率 (%)
道路清扫收入	基于谨慎原则，预计 2024 及以后年度业务量维持 2023 年的水平，业务的类型仍以道路清扫为主，收入结构保持不变，即预测未来清扫面积保持不变；通过计算 2021 年-2023 年新签合同清扫单价的复合增长率，预测未来的道路清扫作业单价	0.40	0.00
不计面积收入	预计收入结构保持不变，不计面积业务收入以 2023 年全年数为基础并参照清扫平均单价增幅进行预测	0.40	0.00
其他业务收入	以 2023 年剔除房租收入后其他业务收入为基数	0.00	0.00

根据以上预测方法，营业收入预测如下表

单位：万元

项目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年
营业收入	8,120.07	8,152.15	8,184.26	8,216.40	8,248.58

### ② 营业成本的预测方法

营业成本主要包括人工成本及其他作业成本，预测情况如下：人工成本：管理层结合预测的业务规模确定的未来人数，参考行业工资增长率对人工成本进行预测；其他作业成本：其他成本主要有办公费、除渣费、车辆保养及使用费、车辆租金、维修费、油耗、水耗、劳保费、外包劳务、折旧、事故赔偿金等，区分固定成本和变动成本分别进行预测，对偶然发生的成本未来不考虑。

明确预测期营业成本预测如下：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
营业成本	7,172.97	7,244.60	7,259.64	7,297.59	7,351.43

### ③ 税金及附加的确定方法

根据预测期内业务收入情况和可抵扣进项支出计算相应的增值税。江苏日成成为增值税一般纳税人，适用的增值税率为6%。税金及附加主要为应交城建税和教育费附加等，江苏日成城建税税率为7%，教育费附加为3%、地方教育附加2%，车船税、其他税金按2023年水平确定。由于出租房屋未纳入资产组范围，故未来不考虑房产税、土地使用税。

按上述税率和税法规定的方法预测未来年度的税金及附加见下表：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
税金及附加	40.12	40.38	40.43	40.77	40.67

### ④ 期间费用的确定方法

销售费用主要包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、办公费、中介机构服务费，职工薪酬包含工资以及社保费用、公积金、福利费，与营业成本中人工成本预测一致。对其他费用的预测参考江苏日成的历史水平，区分变动费用及固定费用分别预测。

管理费用主要包括管理人员职工薪酬、辞退福利、折旧摊销、办公楼租赁费、办公费、差旅费、业务招待费、中介机构服务费、车辆使用费、会务费、总部计提管理费等。职工薪酬与营业成本中人工成本预测一致；其他管理费用区分变动费用及固定费用分别预测；对于不具有经常性或经营无关的费用，未来不再考虑。

财务费用仅对最低货币资金保有量的利息收入和财务手续费进行预测。

综上，期间费用预测如下表：

单位：万元

项目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
销售费用	152.49	154.13	155.80	157.49	159.20
管理费用	307.41	308.74	313.22	316.16	319.35
财务费用	0.26	0.25	0.23	0.21	0.20

⑤ 折现率的确定方法

折现率模型的选取：本次为财报目的商誉减值测试，折现率采用税前加权平均资本成本（WACCBT）确定，公式如下：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1 - T}$$

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

式中：

WACCBT：税前加权平均资本成本；

WACC：加权平均资本成本；

E：权益的市场价值；

D：债务的市场价值；

Ke：权益资本成本；

Kd：债务资本成本；

T：所得税法定税率。

加权平均资本成本 WACC 计算公式中，权益资本成本 Ke 按照国际惯常作法采用资本资产定价模型（CAPM）估算；资本结构 D/E 采用可比上市公司资本结构的平均值；法定所得税税率 T 为 25%；债务资本成本 KD 以全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）为基础调整确定。

经测算，江苏日成资产组加权平均资本成本（WACC）为 8.78%，税前加权平均资本成本即折现率为 11.71%。

采用预计未来现金流量的现值方法的评估结果如下：

单位：万元

项 目	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	稳定期
一、营业收入	8,120.07	8,152.15	8,184.26	8,216.40	8,248.58	8,248.58
减：营业成本	7,172.97	7,244.60	7,259.64	7,297.59	7,351.43	7,351.43
税金及附加	40.12	40.38	40.43	40.77	40.67	36.93
销售费用	152.49	154.13	155.80	157.49	159.20	159.20
管理费用	307.41	308.74	313.22	316.16	319.35	319.05
财务费用	0.26	0.25	0.23	0.21	0.20	0.20

二、息税前利润	446.83	404.05	414.94	404.18	377.74	381.76
加：折旧和摊销	258.70	245.36	177.30	129.33	96.20	197.29
减：营运资金增加	3,036.00	7.33	12.22	10.28	8.88	0.00
减：资本性支出	22.60	20.43	20.44	7.69	23.07	263.63
三、自由现金流量	-2,353.08	621.65	559.58	515.55	441.99	315.42
折现率	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%
折现系数	0.95	0.85	0.76	0.68	0.61	5.21
各年净现值	-2,235.43	528.40	425.28	350.57	269.61	1,643.08
小 计	981.52					

## (2) 公允价值减处置费用评估过程

### 1) 评估方法

根据《企业会计准则第8号——资产减值》，资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定；在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额。公司对江苏日成资产组没有出售意图，无销售协议价格；资产组为环卫业务资产组，无公开活跃的交易市场；但可采用估值技术估算资产的公允价值减去处置费用后的净额。

### 2) 公允价值的确定

资产组公允价值评估方法包括市场法、收益法和成本法。资本市场虽有从事环卫业务的上市公司，但资产组与其在经营规模、发展阶段等方面差异较大，不适用市场法评估；根据评估专业人员与江苏日成管理层的沟通，一致认为资产组现有管理水平和经营模式下可能实现的收益与最佳用途下可能实现的收益没有明显的差异，故不适用收益法评估；资产组内单项资产主要为设备及业务管理平台，可采用成本法估算其公允价值。

### 3) 处置费用的确定

处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，根据市场调查及相关税收政策计算确定。

### 4) 评估范围

纳入本次测试的长期资产包括固定资产、无形资产-软件、长期待摊费用-装修。评估过程和评估价值具体如下：

资产类别	资产内容	评估过程	账面价值	公允价值
固定资产	机器设备、车辆和电子办公设备	采用重置成本法，考虑资产综合成新率进行评估	1,434.45	1,505.81
无形资产	烟台分公司购置的智慧环卫软件系统	采用重置成本法，考虑资产综合成新率进行评估	14.71	15.12
长期待摊费用	总部办公室装修	以核实后的账面值确认评估值	3.56	3.56
小计			1,452.72	1,524.49

根据以上评估过程，资产组公允价值评估值合计为1,524.49万元。经分析，资产组处置费用包括增值税附加、印花税和其他处置费用，增值税率取13%，城建税、教育费附加和地方教育附加分别为7%、3%、2%，印花税为0.05%，其他处置费用经考虑分析取资产组公允价值的1%。经测算，处置费用合计为39.79万元，公允价值减去处置费用的净额评估值为1,484.70万元。

### 3. 收购时、以前年度商誉减值测试的评估指标的对比分析

本次测试与收购时、以前年度商誉减值测试的评估指标分析如下表：

评估基准日	指标类型	详细预测期					永续期
		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	
2015/3/31 (收购评估)	营业收入	1,194.35	3,210.28	3,370.79	3,387.64	3,404.58	3,421.60
	收入增长率		135.46%	5.00%	0.50%	0.50%	0.00%
	毛利率	32.05%	42.45%	43.47%	43.71%	43.95%	44.19%
	营业利润率	12.02%	21.50%	22.68%	22.62%	22.55%	22.46%
	折现率	14.19%	14.19%	14.19%	14.19%	14.19%	14.19%
2021/12/31 日(以前年度测试)	营业收入	9,781.43	9,821.21	9,861.03	9,900.87	9,940.74	9,940.74
	收入增长率	0.41%	0.41%	0.41%	0.40%	0.40%	0.00%
	毛利率	15.40%	15.15%	14.70%	14.18%	13.92%	13.92%
	营业利润率	8.79%	8.51%	8.02%	7.29%	7.01%	7.01%
	折现率	12.19%	12.19%	12.19%	12.19%	12.19%	12.19%
2022/12/31 (以前年度测试)	营业收入	9,916.69	9,974.55	10,032.75	10,091.30	10,150.18	10,150.18
	收入增长率	0.58%	0.58%	0.58%	0.58%	0.58%	0.00%
	毛利率	15.95%	15.63%	15.27%	15.44%	16.08%	16.08%

	营业利润率	9.56%	9.11%	8.56%	8.68%	9.26%	9.26%
	折现率	11.60%	11.60%	11.60%	11.60%	11.60%	11.60%
2023/12/31 (本次测试)	营业收入	8,120.07	8,152.15	8,184.26	8,216.40	8,248.58	8,248.58
	收入增长率	0.25%	0.40%	0.39%	0.39%	0.39%	0.00%
	毛利率	11.66%	11.13%	11.30%	11.18%	10.88%	10.88%
	营业利润率	5.51%	4.96%	5.07%	4.92%	4.58%	4.63%
	折现率	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%	11.71%

注：收购评估第一年数据为4-12月数据，非完整年度

根据上表，本次商誉减值测试与收购评估报告相比，营业收入、收入增长率、毛利率、营业利润率、折现率各项指标差异均较大。由于收购时点距今时间较长，宏观环境、行业竞争态势均已发生了较大的变化，故营业收入、收入增长率、毛利率、营业利润率等评估指标差异较大；由于市场风险溢价、无风险收益率、债务成本、市场风险 $\beta$ 均发生了较大的变动，故折现率差异较大。

根据上表，本次商誉减值测试与以前年度商誉减值测试相比，预测收入、毛利率、营业利润率、折现率均有一定差异。主要原因系：

(1) 2023年度，江苏日成营业收入出现一定下降，毛利率、营业利润率显著下降。主要系：受复杂的经济形势、激烈的市场竞争，以及综合成本上升、原材料价格波动等影响，江苏日成跟踪的淄博市张店区环卫一体化项目招标处于暂停状态，其他新增合同总额不及预期。

(2) 在2023年的基础上，根据管理层的判断，本期预测指标与以前年度存在如下差异：1) 预测收入下降：综合考虑存量合同总额、存量合同续签可能性、增量合同跟踪情况，谨慎预估未来业务规模维持不变，业务单价根据历史统计情况考虑略微增长，故本次预测收入较以前年度预测略低。2) 预测期毛利率、营业利润率较以前年度低：通过分析当下市场竞争趋势、存量合同和跟踪的增量合同的盈利水平，剔除偶然发生的成本和费用，管理层预估未来综合毛利率相对2023年度会有所上升，但是无法再达到2022年及以前年度的水平。3) 由于市场风险溢价、无风险收益率、债务成本、市场风险 $\beta$ 发生了一定的变动，折现率略有差异。

#### 4. 商誉减值准备计提充分

公司基于当前的宏观环境、市场行情以及资产组经营现状，对未来经营发展



状况进行了合理预计，商誉减值测试采用了预计未来现金流量的现值和公允价值减去处置费用的净额两种方法，其中预计未来现金流量的现值方法评估值为 981.52 万元，公允价值减去处置费用的净额方法评估值为 1,484.70 万元，根据两者孰高原则，以公允价值减去处置费用后的净额方法确定含并购江苏日成环保工程有限公司所形成 100%商誉的资产组的可收回金额为 1,484.70 万元。测试前资产组含商誉账面价值为 3,617.56 万元，其中 100%商誉账面价值为 2,135.04 万元，根据评估结论，评估减值金额为 2,132.86 万元，略低于 100%商誉账面价值，本次对商誉全额计提减值准备，归属于母公司的商誉 1,088.87 万元全额计提减值准备。

综上所述，公司商誉减值测试的评估方法和计算过程符合有关会计准则规定，相关关键参数取值依据充分、合理，商誉减值准备计提充分。

#### **(四) 请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论**

1. 针对商誉减值，我们实施的核查程序及获取的审计证据如下：

(1) 了解公司管理层对公司商誉所属资产组或资产组组合的认定，了解进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法，评价资产组或资产组组合认定、相关假设和方法的合理性；

(2) 访谈管理层，了解重庆旭宏的未来经营计划；

(3) 评价管理层委聘的外部评估专家的胜任能力、专业素质和客观性；

(4) 在审计中，我们分析复核了减值测试中的关键假设（包括销售增长率、折现率、毛利率）的合理性，并将收入增长率与历史结果及行业数据进行比较；

(5) 获取评估机构出具的评估报告及公司编制商誉减值测试表，了解商誉减值的评估情况，包括但不限于评估方法、主要评估假设和参数，检查评估报告、评估说明等底稿，复核商誉减值测算的计算过程及相关参数；

(6) 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情况。

(7) 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 根据重庆旭宏的经营情况、在手订单情况、业绩承诺完成情况，截至

2023年12月31日，重庆旭宏不存在商誉减值风险，不存在损害中小股东权益的情形。

(2) 公司截至目前向重庆旭宏已投入资金4500万元，后续将根据重庆旭宏的发展阶段、市场前景、竞争情况以及行业趋势决策拟投入资金，新安洁公司后续将通过对重庆旭宏精细化管理、控制成本等措施，提升业务规模和盈利能力。

(3) 对并购江苏日成相关商誉减值测试相关关键参数的确定方法具有合理性；与收购时、以前年度商誉减值测试的评估指标存在差异的原因系受宏观环境、行业竞争态势导致经营状况变化，存在差异的原因合理；商誉减值准备计提充分。

### **三、关于交易性金融资产**

报告期末，你公司交易性金融资产1,070.47万元，系公司收购重庆旭宏间接持有港股“洪九果品”的股票，公允价值变动收益-2,478.88万元。公司收购重庆旭宏支付4,500万元。根据公开信息，洪九果品尚未披露2023年业绩，处于停牌状态，停牌前股价1.74元/股。

**请你公司：**

(1) 结合“洪九果品”股票价值说明公允价值变动收益的具体计算过程及依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(2) 说明收购重庆旭宏时持有港股“洪九果品”的股票价值占收购款比例较高的原因及合理性，收购的主要目的，是否经过审慎决策。

**请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。（问询函第4条）**

(一) 结合“洪九果品”股票价值说明公允价值变动收益的具体计算过程及依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

公司于2023年2月27日与重庆青年汇房产销售代理有限公司签订《股权购买协议》，收购青年汇持有的重庆旭宏90%的股权。2023年3月公司开展收购相关事宜，完成首付款，并确定2023年3月31日作为并表日，将重庆旭宏纳入公司并表范围。

2023年1月5日之前，重庆旭宏间接持有洪九果品75万股，2023年1月5日洪九果品实施完成送转股，每10股配送20股，配送后，重庆旭宏间接持有洪九果品股票数量为225万股。新安洁公司收购重庆旭宏的股权的同时取得了其间

接持有的洪九果品 H 股股票。

公司并购重庆旭宏的并表日为 2023 年 3 月 31 日，并表时洪九果品 225 万股 H 股处于限售期，2023 年 9 月 4 日该限售股解禁。故在 2023 年 3 月 31 日至 2023 年 9 月 4 日期间，公司计量交易性金融资产公允价值时，采用的是 120 个交易日均价作为估价的价格依据。交易性金融资产相关处理具体情况如下：

#### 1. 公允价值变动的具体计算过程及依据

2023 年 3 月 31 日并表时，由于市场上没有相同或类似限售股的公开报价，故采用估值技术，具体为市场法，以 H 股市场洪九果品流通股 2023 年 3 月 31 日现行价格为基础，根据期权定价模型（具体为派发股利的 B-S 模型）估算限售流通股股价，进而估算交易性金融资产公允价值，具体计算公式如下：

交易性金融资产公允价值=限售流通股股价×股票数量

限售流通股股价=无限售流通股股价 - P

$P = Xe^{-rT} N(-d2) - Se^{-\delta T} N(-d1)$

其中：S 为流通股的现行价格，考虑到港股股价的波动性，选取洪九果品前 120 个交易日的均价作为 S；

X 为限售期结束后的执行价格；

T 为到期期限，对限售股而言即限售期；

r 为无风险利率；

$\delta$  为年股息率。

$d1 = [\ln(S/X) + (r - \delta + \sigma^2/2) T] / (\sigma \sqrt{T})$

$d2 = d1 - \sigma \sqrt{T}$

N(d1) 和 N(d2) 是标准正态分布的累积分布函数；

$\sigma$  为股票的波动率。

根据上述公式以及当日人民币汇率，估算得出交易性金融资产在 2023 年 3 月 31 日的公允价值为 3,549.34 万元。

2023 年 12 月 31 日，由于重庆旭宏间接持有的洪九果品 225 万股 H 股已全部流通，不再适用 120 个交易日均价计量法，故采用市场公允价值，根据洪九果品 H 股流通股在 2023 年 12 月 31 日的收盘价以及人民币与港币当日汇率，计算得出交易性金融资产公允价值为 1,070.47 万元。故并表日至期末，重庆旭宏间接持有的洪九果品交易性金融资产公允价值变动为-2,478.88 万元。

## 2. 相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定：（1）企业初始确认金融资产或金融负债，应当按照公允价值计量。（2）金融资产的后续计量。金融资产的后续计量与金融资产的分类密切相关。企业应当对不同类别的金融资产，分别以摊余成本、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益或以公允价值计量且其变动计入当期损益进行后续计。以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，采用公允价值进行后续计量，产生的利得或损失（包括利息和股利收入）计入当期损益。

上述交易性金融资产属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，公司按照公允价值初始确认并按照公允价值进行后续计量，后续计量过程中的损失计入当期损益，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

## （二）说明收购重庆旭宏时持有港股“洪九果品”的股票价值占收购款比例较高的原因及合理性，收购的主要目的，是否经过审慎决策

### 1. 收购重庆旭宏的目的

公司收购重庆旭宏的目的，旨在通过并购迅速进入航空地面服务行业领域，争取市场机会，进一步增强公司的竞争力和持续盈利能力。公司早期介入，发挥资本优势，迅速布局，有利于公司在传统环卫基础上进行行业相关新领域的布局和发展。

### 2. 收购估值的合理性

收购重庆旭宏股权时，公司聘请具有资质的评估机构进行估值。按照收益法计算，重庆旭宏股东全部权益于 2022 年 12 月 31 日的市场价值估值结论为 5,185.00 万元，较账面净资产 2,329.33 万元评估增值 2,855.67 万元，增值率 122.60%。在估值的基础上，经交易各方协商确定，以重庆旭宏全部股权 5,000.00 万元作为标的股权的计价基础。

#### （1）主营业务估值合理性

2023 年 2 月公司在收购重庆旭宏时，国内证券交易所尚无以航空地面服务为主营业务的上市公司，无可比对象。考虑到航空地面服务与环境卫生清洁服务相近，属于清洁服务大类，故选取的与环卫服务相关的上市公司作为参考。

可比上市公司 2023 年扣非市盈率 PE 在 10.42-16.05 之间，平均市盈率为 13.44，具体如下：

证券代码	公司名称	2023 年扣非市盈率 PE[注]
831370. BJ	新安洁	--
603686. SH	福龙马	13.84
002973. SZ	侨银股份	16.05
300815. SZ	玉禾田	10.42
平均		13.44

[注] 1) 2023 年扣非市盈率 PE=基准日总市值/2023 年推算扣非归母净利润，其中 2023 年推算扣非归母净利润参考可比公司 2020-2022 年前三年的 1 季度扣非归母净利润占全年扣非归母净利润的平均比例，结合 2023 年 1 季度扣非归母净利润计算得出；2) 新安洁 2022 年扣非归母净利润为负，剔除

公司在并购估值的盈利预测时，预计重庆旭宏 2023 年净利润为 147.73 万元，2023 年市盈率为 14.81（扣除洪九果品股票价值），处于可比公司 2023 年市盈率区间内。重庆旭宏从事的飞机舱内清洁业务具有一定的行业壁垒，相对于传统环卫清扫业务标准化程度更高、客户更稳定，综合考虑以上因素，收购估值具有合理性。

收购后重庆旭宏积极开拓业务，目前已新签山东济南遥墙机场和山东烟台蓬莱机场的山东航空地面勤务服务合同、重庆江北机场的华夏飞机客舱保洁服务合同，业务增长符合预期。

## (2) 洪九果品限售股估值合理性

收购估值时点，重庆旭宏间接持有洪九果品 H 股限售股 75 万股（2023 年 1 月洪九果品进行了 10 股送 20 股，送股后为 225 万股），洪九果品 H 股流通股收盘价为 96 港币/股（除权后为 32 港币/股），洪九果品上市（2022 年 9 月 5 日）至估值时点共有 81 个交易日，考虑上市初期波动大，选择估值时点前 60 个交易日的收盘均价并考虑流动性后估算洪九果品限售股的估值为 44.76 港币/股（除权后为 14.92 港币/股），选择的估值模型及参数具有合理性。

## 3. 收购重庆旭宏的决策程序

根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》7.1.1-7.1.2 及公司《对外投资管理制度》第十二条，公司对外投资达到下列标准之一的，应当提交董事会审议并及时披露：

(1) 交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以孰高为准）占公

司最近一期经审计总资产的 10%以上；

(2) 交易的成交金额占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且超过 1000 万元；

(3) 交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且超过 1,000 万元；

(4) 交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 150 万元；

(5) 交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 150 万元。

上述指标计算中涉及的数据如为负值，取其绝对值计算。

公司收购重庆旭宏及之前十二个月内，即 2022 年 2 月 27 日至 2023 年 2 月 27 日期间，对外投资总额（已经审议事项除外，对外投资：设立重庆新启环城城市环境服务有限公司 255 万元、设立吉林新安洁城乡环境管理有限公司 2,000 万元、设立湖北城洁环保 255 万元、收购重庆旭宏 5,000 万元，累计投资金额为 7,510 万元）未达到上述标准之一，无需董事会审议和对外披露。因此，公司经营层履行了内部审议程序，由董事长审批同意，并向董事会进行了汇报和报备。

### **(三) 请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论**

1. 针对交易性金融资产，我们采取的审计程序及获取的审计证据如下：

(1) 了解、评价与公司投资活动有关的内部控制，并对其是否有效运行进行测试；

(2) 了解被投资单位经营情况、财务状况及变动，获取被投资单位的未审财务报告和审计报告并进行相关复核；

(3) 对公司管理层进行访谈，了解公司收购重庆旭宏的目的，获取公司收购重庆旭宏相关的内部审批资料，核实审批流程的合理性；

(4) 根据《企业会计准则》及其应用指南中关于金融工具、公允价值计量的相关规定，复核公司对被投资单位股权的确认、计量、列报是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当的列报和披露。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 洪九果品股票公允价值变动收益的具体计算过程及依据合理，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(2) 公司收购重庆旭宏时持有港股“洪九果品”的股票价值和并购股权估值的方法和参数合理，股票价值占收购款比例较高具有合理性；收购的主要目的系突破航空地服行业的进入壁垒，布局和发展环卫行业相关新领域，按内部管理要求履行了决策流程。

#### **四、关于应收账款**

报告期末，你公司应收账款 4.20 亿元，较上年末增长 9.95%，占资产比重为 45.38%，报告期内坏账准备计提比例为 9.74%。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款期末余额占比 50.36%，其中应收汝南县城市管理局、中牟县农业农村工作委员会账款占比分别为 20.65%、10.61%。

**请你公司：**

(1) 结合报告期内信用政策、结算方式等，说明在营业收入下滑的背景下，应收账款较去年同期上升的原因及合理性，并说明近三年按欠款方归集的应收账款期末余额前五名是否发生重大变化；

(2) 结合同行业可比公司坏账计提、报告期内应收账款周转天数变化及欠款方财务状况，说明你公司期末坏账准备的计提是否充分；

(3) 说明截止回复日应收账款的回款情况，公司已采取或拟采取的催收政策。

**请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论。（问询函第 4 条）**

(一) 结合报告期内信用政策、结算方式等，说明在营业收入下滑的背景下，应收账款较去年同期上升的原因及合理性，并说明近三年按欠款方归集的应收账款期末余额前五名是否发生重大变化

1. 应收账款较去年同期上升的原因和合理性

2023 年末，公司营业收入较 2022 年度下降 1,823.00 万元，应收账款较 2022 年末上升 3,803.00 万元，新安洁公司的客户群体主要为政府部门或其所属的环卫管理相关机构，采购款项由财政预算拨付，受财政预算资金额度及审批流程较长等因素影响，部分客户不能按合同约定的付款进度支付环卫服务费用；此外，

近年来部分区域财政资金紧张，销售回款持续放缓，应收账款逾期增加，导致应收账款规模增加。

报告期内，公司信用政策、结算方式等未发生变化。信用政策和结算方式的确定原则主要系：公司主要通过招投标和竞争性谈判获取项目，公司的客户主要为政府部门或其所属的环卫管理相关机构，公司未对客户设定统一的信用政策，通常根据业务发生特点及行业惯例在合同中约定结算周期和结算方式。合同对应的信用政策与结算方式主要由政府招投标程序确定，公司无权调整。

2. 按欠款方归集的应收账款期末余额前五名明细如下：

(1) 2023 年度

序号	单位名称	期末账面余额 (万元)	占应收账款期末余额合计数的比例(%)
1)	汝南县城市管理局	11,666.30	20.65
2)	中牟县农业农村工作委员会	5,991.99	10.61
3)	望都县住房和城乡建设局	4,571.66	8.09
4)	察布查尔城乡保障性住房投资建设管理有限公司	3,767.50	6.67
5)	梨树县城市管理行政执法局	2,454.15	4.34
小计		28,451.60	50.36

(2) 2022 年度

序号	单位名称	期末账面余额 (万元)	占应收账款期末余额合计数的比例(%)
1)	汝南县城市管理局	12,962.56	25.02
2)	中牟县农业农村工作委员会	6,654.98	12.85
3)	望都县住房和城乡建设局	3,012.53	5.82
4)	察布查尔城乡保障性住房投资建设管理有限公司	2,464.67	4.76
5)	青州市园林绿化和环卫中心	2,181.79	4.21
小计		27,276.53	52.66

(3) 2021 年度

序号	单位名称	期末账面余额 (万元)	占应收账款期末余额合计数的比例(%)
1)	汝南县城市管理局	12,708.56	29.02
2)	中牟县农业农村工作委员会	8,203.18	18.73



3)	青州市园林绿化和环卫中心	2,295.31	5.24
4)	望都县住房和城乡建设局	1,954.02	4.46
5)	台州市路桥区蓬街镇人民政府	1,642.79	3.75
小计		26,803.86	61.2

由上表可见：近3年公司应收账款前五变化情况和原因系：

1) 2022年度，应收账款期末余额前五中新增了察布查尔城乡保障性住房投资建设管理有限公司，减少了台州市路桥区蓬街镇人民政府。原因系察布查尔城乡保障性住房投资建设管理有限公司应收账款余额增加，其应收账款余额高于台州市路桥区蓬街镇人民政府的1,626.51万元；

2) 2023年度，应收账款期末余额前五中新增了梨树县城市管理行政执法局，减少了青州市园林绿化和环卫中心。原因系梨树县城市管理行政执法局应收账款余额增加，其应收余额高于了青州市园林绿化和环卫中心的2,158.16万元。

因此，近三年按欠款方归集的应收账款期末余额前五名未发生重大变化。

**(二) 结合同行业可比公司坏账计提、报告期内应收账款周转天数变化及欠款方财务状况，说明你公司期末坏账准备的计提是否充分**

#### 1. 应收账款周转天数变动趋势

公司名称	应收账款周转天数		变动
	2023年末	2022年末	
公司(831370.BJ)	251.37	236.89	14.47
福龙马(603686.SH)	137.68	127.89	9.79
玉禾田(300815.SZ)	164.02	127.60	36.42
侨银股份(002973.SZ)	167.23	109.42	57.82

由上表可见，同行业公司应收账款周转天数均呈现增加的趋势，公司的应收账款周转天数变动位于9.79-57.82之间，变动趋势与同行业不存在显著差异。

#### 2. 坏账计提情况说明

##### (1) 按组合计提坏账准备的情况

##### 1) 公司坏账计提方法和预期信用损失率情况

公司按组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提过程包括两个步骤：①对金额重大或服务终止、存在诉讼等情况的客户，结合实际情况单项评估其信用风险特征是否发生变化，与组合中其他客户是否显著不同，若是，则单项评估其

预期信用损失；若其信用风险特征与组合中其他客户无显著不同，则将其与其他客户以账龄为信用风险特征组合评估预期信用损失，采用迁徙率模型，结合应收账款账龄、历史损失率、迁徙率并考虑前瞻性调整，确定各账龄阶段的整个存续期预期信用损失率；② 将第①步计算的资产负债表日预期信用损失率，与新金融工具准则转换日所确定的账龄组合预期信用损失率进行对比，按孰高原则计提坏账准备，即：如果资产负债表日预期信用损失率高于金融工具准则适用的转换日确定的账龄组合预期信用损失率，按资产负债表日预期信用损失率计提坏账准备；如果低，则谨慎处理仍按金融工具准则适用转换日确定的账龄组合预期信用损失率计提坏账准备。账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率如下：

账 龄	应收账款预期信用损失率（%）	
	政府类客户	非政府客户
3 个月以内（含，下同）	0.50	0.50
4-12 月	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	50.00	50.00
3 年以上	50.00	100.00

## 2) 同行业公司坏账计提方法和预期信用损失率情况

### ① 应收账款坏账准备计提方法

公司名称	说 明
新安洁	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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
福龙马	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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
玉禾田	始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。其中： 1)如果有客观证据表明某项应收款项、合同资产已经发生信用减值，则本公司对该应收款项、合同资产单项计提坏账准备并确认预期信用损失。 2)当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据类似信用风险特征划分应收款项、合同资产组合，在组合基础上计算预期信用损失。
侨银股份	以共同风险特征为依据，按客户类别等共同信用风险特征将应收账款划分为应收政府单位类客户、应收非政府单位类客户，计算预期信用损失

### ② 坏账计提比例

公司按照账龄组合的预期信用损失率与同行业可比，基本情况如下：

账 龄	新安洁	福龙马	玉禾田	侨银股份
-----	-----	-----	-----	------

	政府客户组合	非政府客户组合			政府单位类客户	非政府单位类客户
0-3月	0.50%	0.50%	5%	0%	3.50%	3.55%
4-12月	5%	5%		5%		
1-2年	10%	10%	10%	10%	8.00%	16.80%
2-3年	50%	50%	20%	20%	39.25%	54.36%
3-4年	50%	100%	50%	50%	100%	73.72%
4-5年	50%	100%	50%	80%	100%	100%
5年以上	50%	100%	100%	100%	100%	100%

如上所述：A. 在组合划分方面：同行业公司侨银股份在计算预期信用损失时也存在“按客户类别作为共同信用风险特征将应收账款划分为应收政府单位类客户、应收非政府单位类客户分别预计”的情形，公司信用风险组合的划分合理，与同行业可比。B. 在信用损失率预计方面：除账龄在3年以上款项的预计信用损失率低于可比公司以外，其他各账龄段预计损失率与同行业公司可比。目前也存在较多行业的上市公司将政府客户划分为一个单独组合，其坏账计提比例低于其他组合。

经查询，公司的处理方式具有案例可比，且计提比例较可比案例更为谨慎。其他上市公司比较情况如下：

项 目	华联控 股	文投控 股	江特电 机	太阳 能	聚光科 技	科林环 保	公 司
	应收政 府款项	应收政 府组合	应收政 府部门的 国家能 源汽车 补助	电力销 售应收 账款组 合	应收政 府款项 组合	应收国 家电网 电费款 组合	政府客 户组 合
0-3月 (含, 下同)	0%	0%	0%	1%	5%	0.50%	0.50%
4-6月						5%	
7-12月						2%	
1-2年						10%	10%
2-3年						20%	50%
3年以上						40%	50%

对于账龄5年以上款项信用损失率的预计，管理层认为政府债务表现出与企业债务的本质不同，最终可以收回而极不可能出现全额损失。因此公司认为将应

收政府 3 年以上的款项损失率确定为 50%具有合理性。

综上所述，对于按账龄组合计提坏账准备的应收账款，公司管理层参考应收账款账龄平均迁徙率、历史损失率，结合宏观经济形势对历史损失率进行前瞻性调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，并按照预期信用损失率计算应收账款坏账准备。公司认为，对于按账龄组合计提坏账准备的应收账款，与同行业可比公司不存在显著差异，坏账计提的比例合理。

## (2) 单项计提坏账准备的情况

### 1) 单项计提坏账准备的欠款单位情况

2022 年度，结合对金额重大或服务终止、存在诉讼等情况的客户评估，对汝南县城市管理局、中牟县农业农村工作委员会、青州市园林绿化和环卫中心三家客户，因“项目已撤场”“单项金额重大导致预期政府回款周期较长”等导致信用风险特征与客户组合不同，进行单项计提。

截至 2023 年 12 月 31 日，上述三家客户应收账款余额为 19,816.45 万元，应收账款减值准备金额 10,899.66 万元，计提比例为 55%，上述三家客户 2023 年收回应收账款 1,982.89 万，由于对单项计提坏账准备客户的可回收性估计的未发生改变，本期不做坏账准备转回。

### 2) 本期未做坏账准备转回的原因说明

2022 年 12 月 31 日，三家客户应收账款账龄及坏账计提情况

单位：万元

账龄	汝南县城市管理局	中牟县农业农村工作委员会	青州市城乡环卫中心	小计
0-3 月				
4-12 月	3,974.61	545.02		4,519.63
1-2 年	6,461.31	4,888.07		11,349.38
2-3 年	2,526.64	1,221.90	1,401.01	5,149.55
3-4 年			630.48	630.48
4-5 年			150.30	150.30
小计	12,962.56	6,654.98	2,181.79	21,799.33
计提比例	50%	50%	50%	50%
应收账款减值准备金额	6,481.28	3,327.49	1,090.90	10,899.66

2022 年公司按 50%计提比例的预计过程如下：基于对未来宏观经济形势的判

断，结合对上述三家客户应收账款回款情况的预计（前2年为经济恢复期暂不预计，第3-10年将陆续收回），公司参照同行业减值测试案例采用的加权平均资本成本确定折现系数为11.50%，计算应收款项未来现金流量现值，并确定预计信用风险损失率。经测算未来现金流量现值占应收账款余额的比例为50.83%，经管理层综合考虑，确定预计信用风险损失率为50%。

上述预计方式可见，公司在对该三笔款项未来回款情况进行预计时，考虑到地方财政的实际状况，预计得较为谨慎，且系按10年进行的较长周期预计。在该较长回款周期内，将出现三种情况：① 实际回款与预计情况完全一致，则折现金额始终不变，不应随着款项收回而随时冲减减值准备；② 实际回款比预计情况差，应当及时评估是否属于持续恶化，如属于持续恶化，则应当继续补提减值准备；③ 实际回款比预计情况好，应评估是否属于显著、持续地加快，只有认为持续显著加快时，才可以冲回减值准备，否则不应对2022年做出的长周期预计进行调整，即不宜随时按回款比例冲回已计提的减值准备。

结合款项催收过程，公司认为2023年上述三家客户回款1,982.89万实属不易，后续回款难度仍然很大，没有显著迹象说明回款可以持续显著好转，出于谨慎考虑，暂不对10年回款情况进行重大调整，暂不冲回已计提的减值准备。

综上所述，公司认为，三家客户单项计提坏账准备系其信用风险特征较以前年度发生变化所致；针对三家客户的坏账准备是在综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况的基础上计提的，计提充分。

### （三）说明截至回复日应收账款的回款情况，公司已采取或拟采取的催收政策

截至2024年5月23日，2023年末的应收账款余额回款情况如下：

项目	应收账款余额 (万元)	期后回款金额 (万元)	回款比例
其中：按组合计提坏账准备	36,677.84	11,176.87	30.47%
其中：单项计提坏账准备	19,816.45		
小计	56,494.29	11,176.87	19.78%

公司结合客户的实际情况制定了相应的催收计划，具体催收政策如下：

1. 公司已就2023年年末的应收账款余额，与主要客户对账，确认应收账款余额的准确性，随时沟通资金回款进度；

2. 公司信用风险相对集中，针对逾期贷款，公司与客户保持高频沟通和联络，派专人进行专项跟踪，向客户了解财政资金的分配情况，了解客户预算资金审批进度；针对逾期金额重大客户，账龄在 2 年以上的客户，由公司高管牵头，成立专项催收小组前往客户所在地开展应收账款催收工作；

3. 公司将视与客户沟通情况，及时通过诉讼等方式进一步加大催收力度，以合法合规方式维护公司权益，推动应收账款的催收进度。

#### **(四) 请年审会计师核查并发表明确意见，说明采取的审计程序、获取的审计证据及结论**

1. 针对应收账款，我们采取的审计程序及获取的审计证据如下：

(1) 查阅公司的《财务管理制度》《应收账款管理实施细则》《应收账款管理办法》等相关内部控制制度，了解并测试公司与应收账款相关的内部控制制度，测试关键内部控制制度的合理性及有效性；

(2) 查阅报告期内公司应收账款明细表、应收账款逾期明细表、应收账款坏账计提明细表、应收账款回款明细表以及坏账计提政策，分析逾期应收账款及一年以上的应收账款的性质及期后回款情况；

(3) 了解与应收款项减值相关的关键内部控制，确认其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(4) 访谈公司财务部门负责人，了解公司客户的销售结算模式及信用政策，了解客户逾期的原因及合理性，核实公司信用政策是否得到严格执行；

(5) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

(6) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(7) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

(8) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计

算是否准确；

(9) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(10) 查询可比上市公司预期信用损失率情况，分析公司期末坏账准备的计提的合理性；

(11) 检查与应收账款相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 应收账款较去年同期上升的原因系地方财政资金紧张，销售回款持续放缓，应收账款逾期增加，近三年按欠款方归集的应收账款期末余额前五名未发生重大变化。

(2) 公司期末坏账准备的计提充分：对于按账龄组合计提坏账准备的应收账款，坏账计提的比例合理；针对三家单项计提客户的坏账准备是在综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况的基础上计提的，计提依据合理。

(3) 公司已采取积极的应收账款催收政策，截至回复日应收账款的回款金额 11,176.87 万元。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二四年五月二十三日