

**关于埃夫特智能装备股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件**

第四轮审核问询函的回复

上海证券交易所：

根据贵所上证科审（审核）[2019]788号《关于埃夫特智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第四轮审核问询函》的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”）会同发行人埃夫特智能装备股份有限公司（以下简称“埃夫特”、“公司”或“发行人”）以及申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”或“申报会计师”）对问询问题进行了认真研究。现将落实问询问题的有关情况说明如下，请予审核。

说明：

- 1、如无特别说明，本回复使用的简称与招股说明书中的释义相同。
- 2、涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在本回复中以灰色底纹方式列示，在招股说明书中以楷体加粗列示；涉及更新2019年度报告的内容已在本回复中以楷体加粗列示。
- 3、审核问询函所列问题以黑体（加粗）列示。
- 4、本审核问询函回复中部分合计数或各数值直接相加之和若在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

目录

问题 1 关于会计调整	4
一、保荐机构、申报会计师核查说明	4
二、保荐机构、申报会计师核查结论	16
问题 2 关于 EVOLUT 商誉减值	17
一、发行人回复说明	18
二、核查情况及核查意见	31
三、保荐机构和申报会计师专项说明	32
问题 3 关于 WFC 商誉减值事项	33
一、回复说明	34
二、核查情况及核查意见	40
三、保荐机构和申报会计师专项说明	42
问题 4 关于客户关系	43
一、发行人回复说明	43
二、保荐机构核查情况及核查意见	50
三、保荐机构及申报会计师专项说明	51
问题 5 关于 GME 涉税事项	52
一、回复说明	53
二、保荐机构及申报会计师核查意见	55
三、保荐机构、申报会计师专项说明	56
问题 6 关于质保金预提	58
一、发行人回复说明	59
二、核查情况及核查意见	61
三、保荐机构及申报会计师专项说明	61
问题 7 关于亏损合同	62
一、发行人回复说明	63
二、核查情况及核查意见	66
三、保荐机构及申报会计师专项说明	67

问题 8 关于对 EVOLUT 控制.....	71
一、保荐机构核查说明	72
二、保荐机构、申报会计师核查结论	76
问题 9 关于发行人会计基础	77
一、保荐机构及申报会计师核查说明	77
二、保荐机构及申报会计师核查结论	82
问题 10 请发行人补充说明在手订单情况，包括已执行金额	82
一、发行人回复说明	82

问题 1 关于会计调整

根据保荐机构及申报会计提交的《会计政策变更及会计差错更正专项核查意见》，发行人本次合计调整了 1 项差错更正，2 项会计政策变更，1 项非经常性损益调整。即对报告期内 EVOLUT 商誉减值予以差错更为，于 2016 年补充计提商誉减值准备 561.95 万元，于 2018 年补充计提商誉减值准备 2,759.81 万元。对应收账款客户组合政策、研发样机会计政策进行会计政策变更。将系统集成业务亏损合同调整为经常性损益。除上述事项以外，公司对 2019 年 9 月 30 日 WFC 进行减值测试，并计提减值准备 2,003.99 万元人民币（258.45 万欧元）。

请保荐机构及申报会计师进一步说明：（1）将研发样机认为属于会计政策而非会计差错更正的依据，是否符合会计准则的要求；（2）将应收账款客户组合政策变更认为属于会计政策变更而非会计差错更正的依据，是否符合会计准则的要求；（3）比对《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问的要求，逐项核实公司是否符合该问答的要求。

【回复】

一、保荐机构、申报会计师核查说明

2019 年 11 月公司根据会计准则规定对持有的应收票据的列报进行重述。2019 年 12 月，公司对报告期内商誉减值进行复核调整并作为会计差错更正，同时对应收账款客户组合政策、研发样机会计政策进行会计政策变更，此外将系统集成业务亏损合同调整为经常性损益。2020 年 3 月，公司将报告期内研发样机计量模式变更认定为会计差错更正事项。

保荐机构、申报会计师核查了发行人应收账款客户组合会计政策变更情况。根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第十一条：前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成省略漏或错报。（一）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。（二）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。

发行人应收账款客户组合等会计政策变更，不属于上述情形，因此不属于会

计差错更正。具体核查说明如下：

(一) 发行人将研发样机认定为会计差错更正

发行人从谨慎性角度出发，将研发样机核算方式的调整属于会计差错更正，具体说明如下：

1、根据公司 2019 年 12 月 20 日召开的第二届第四次董事会会议决议，公司对研发样机的会计处理进行会计政策变更，将目前研发样机在资产负债表日将尚未销售的研发样机按照预计的销售金额冲减当期的研发费用并结转至其他流动资产核算的方式，改为按照销售时点冲减研发费用。

2、本次年报补充期间，经审慎分析并经公司第二届董事会第五次会议审议通过，将研发样机核算方式的变更认定为会计差错更正。

3、公司本次认定会计差错更正对公司财务状况及经营成果的影响

(1) 本次会计差错更正未对财务状况及经营成果造成重大影响

本次会计差错更正对公司财务数据的具体影响如下：

单位：万元

项目	2019 年度 /2019. 12. 31	2018 年度 /2018. 12. 31	2017 年度 /2017. 12. 31	2016 年度 /2016. 12. 31
其他流动资产	-	-278.02	-172.78	-514.19
递延所得税资产	-	-	-	-
存货	-	-	-	-
应交税费	-	-41.70	-25.92	-77.13
盈余公积	-	-23.63	-14.69	-
未分配利润	-	-212.68	-132.18	-437.06
研发费用	-	105.24	-341.41	514.19
所得税费用	-	-15.79	51.21	-77.13
净利润	-	-89.45	290.20	-437.06
归属于母公司净利润	-	-89.45	290.20	-437.06

注：上表中列示的影响数为变更后金额减变更前金额。

本次会计差错更正对公司净利润、净资产等财务指标的具体情况影响如下：

项目		2019 年度 /2019. 12. 31	2018 年度 /2018. 12. 31	2017 年度 /2017. 12. 31	2016 年度 /2016. 12. 31
总资产	金额	-	-278.02	-172.78	-514.19
	比例	-	-0.10%	-0.06%	-0.67%

净资产	金额	-	-236.31	-146.87	-437.06
	比例	-	-0.14%	-0.10%	-1.93%
扣非后净利润	金额	-	-89.45	290.2	-437.06
	比例	-	0.64%	-2.30%	5.38%

(2) 与本次会计差错相关的财务数据 2019 年 12 月已完成

根据公司 2019 年 12 月 20 日召开的第二届第四次董事会会议决议，公司从谨慎性角度出发，对研发样机的会计处理进行了变更，同时作为会计政策变更进行了追溯调整。所以，本次收入确认政策变更认定为会计差错更正，不需要重述本次首发申报财务报表数据。

(二) 将应收账款客户组合政策变更认为属于会计政策变更而非会计差错更正的依据，是否符合会计准则的要求

将应收账款客户组合政策变更认定为属于会计政策变更而非会计差错更正符合会计准则的要求，具体分析如下：

1、应收账款原区分组合计提坏账准备不属于前期差错

(1) 发行人应收账款原按照区分组合并分类计提坏账准备，并不违反《企业会计准则》的规定，不属于《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第 12 条规定的会计差错情形。

WFC 境外汽车行业相关客户包括 FCA 集团（菲亚特克莱斯勒集团）、通用汽车、大众集团等，均为国际知名的大型汽车制造商，客户资质较高。WFC 与该等客户保持了多年的业务合作关系，历史上也未发生违约风险，应收账款发生坏账损失的可能性极小，公司对于信用期内的应收账款不计提坏账准备，账龄结构与约定的收款周期一致。

(2) A 股上市公司怡球资源（601388.SH）、天成自控（603085.SH）、上柴股份（600841.SH）、三诺生物（300298.SZ），境外上市公司库卡等也采用了类似的坏账政策。

2、应收账款坏账准备计提方式调整为统一计提坏账更为审慎

根据公司 2019 年 12 月 20 日召开的第二届第四次董事会会议决议，公司对应收账款坏账政策进行变更，由原“对 WFC 应收境外汽车行业相关公司的保证

金及信用期内应收款项不计提坏账准备，超出信用期后逾期 1 年以内计提 5%，1 年以上计提 100%的组合政策”，更改为不再区分组合，统一计提坏账。

经上述调整后，发行人集团内应收账款坏账计提政策保持统一，发行人净资产进一步夯实，会计处理更加审慎。

3、应收账款坏账计提政策的调整属于会计政策变更

(1)根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第三条：会计政策，是指企业在会计确认、计量和报告中所采用的原则、基础和会计处理方法；第四条：企业采用的会计政策，在每一会计期间和前后各期应当保持一致，不得随意变更。但是，满足下列条件之一的，可以变更会计政策：（一）法律、行政法规或者国家统一的会计制度等要求变更。（二）会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息。

根据该规定，发行人对应收账款坏账准备计提方式进行了调整，属于会计处理方法的调整，且调整后的会计处理能够提供更可靠、更相关的会计信息，因此应收账款坏账准备计提方式调整属于会计政策变更。

(2)根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第六条：会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息的，应当采用追溯调整法处理。发行人对应收账款坏账准备计提方式的调整进行了追溯处理，将会计政策变更累积影响数调整列报前期最早期初留存收益，其他相关项目的期初余额和列报前期披露的其他比较数据也一并调整。

(3)报告期内原应收账款坏账准备计提方式符合企业会计准则的要求，调整系为了采取更加审慎的核算方式，发行人未连续、反复地自行变更会计政策，发行人未滥用会计政策。

(4)发行人对应收账款坏账准备计提方式的调整已经 2019 年 12 月 20 日召开的第二届第四次董事会会议决议通过，履行了必要的内部审批程序。

综上所述，将应收账款客户组合政策变更，只是基于审慎性原则，在符合会计准则的两种核算方法之间进行变更，该变更属于会计政策变更，而非会计差错更正，符合会计准则的要求。

(三) 比对《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六

问的要求，逐项核实公司是否符合该问答的要求

保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问（以下简称：“审核问答第十六问”）的规定，核查发行人报告期内会计政策变更、会计差错更正情形。经核查，发行人不存在影响会计基础工作规范性及内控有效性情形，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面是有效的，符合科创板发行条件。

保荐机构、申报会计师按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问的规定，逐条核查说明如下：

1、关于“（一）总体要求”的比对核实情况

（1）审核问答第十六问之规定

（一）总体要求

发行人在申报前的上市辅导和规范阶段，如发现存在不规范或不谨慎的会计处理事项并进行审计调整的，应当符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和相关审计准则的规定，并保证发行人提交首发申请时的申报财务报表能够公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。申报会计师应按要求对发行人编制的申报财务报表与原始财务报表的差异比较表出具审核报告并说明差异调整原因，保荐机构应核查差异调整的合理性与合规性。

同时，报告期内发行人会计政策和会计估计应保持一致性，不得随意变更，若有变更应符合企业会计准则的规定。变更时，保荐机构及申报会计师应关注是否有充分、合理的证据表明变更的合理性，并说明变更会计政策或会计估计后，能够提供更可靠、更相关的会计信息的理由；对会计政策、会计估计的变更，应履行必要的审批程序。如无充分、合理的证据表明会计政策或会计估计变更的合理性，或者未经批准擅自变更会计政策或会计估计的，或者连续、反复地自行变更会计政策或会计估计的，视为滥用会计政策或会计估计。

发行人应在招股说明书中披露重要会计政策、会计估计变更或会计差错更正情形及其原因。

(2) 保荐机构、申报会计师比对核查情况

①发行人申报前，申报会计师已经按要求对发行人编制的申报财务报表与原始财务报表的差异比较表出具审核报告，并说明差异调整原因。保荐机构复核了申报会计师出具的差异审核报告。经核查，差异调整合理、合规。

②发行人本次申报前不存在会计政策、会计估计变更事项，2016 年度、2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月及 **2019 年度**，发行人政策、会计估计保持了一致性，公司对母公司及控股子公司采取统一的会计政策、会计估计。

③相关会计政策**调整**后，能够提供更可靠、更相关的会计信息

A、发行人应收账款会计政策由此前的“区分组合 1 和组合 2，其中组合 2 为‘对 WFC 应收境外汽车行业相关公司的保证金及信用期内应收款项不计提坏账准备，超出信用期后逾期 1 年以内计提 5%，1 年以上计提 100%的组合政策’”变更为“不再区分组合，统一计提坏账”。该变更夯实发行人净资产，更为谨慎。

B、2019 年 12 月 20 日，经发行人第二届董事会第四次会议批准，对应收账款客户组合政策变更，发行人已履行必要的审批程序。

④发行人在招股书中之“重大事项提示”之“**四、关于会计政策变更和会计差错事项**”，及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”中，补充披露了发行人 2019 年 12 月会计政策变更情形及其原因、履行的程序等信息。

综上，保荐机构、申报会计师认为：发行人本次调整符合审核监管问答第十六问的总体要求。

2、涉及会计政策、会计估计变更的具体要求

(1) 审核问答第十六问之规定

(二) 首发材料申报后变更、更正的具体要求

首发材料申报后，发行人如存在会计政策、会计估计变更事项，应当依据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，对首次提交的财务报告进行审计调整或补充披露，相关变更事项应符合专业审慎原则，与同行业上市公司不存在重大差异，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形。保荐机构和申报会计师应当充分说明专业判断的依

据，对相关调整变更事项的合规性发表明确的核查意见。在此基础上，发行人应提交更新后的财务报告。

(2) 保荐机构、申报会计师比对核查情况

2019年6月，发行人申报首发材料；2019年12月20日，经发行人第二届董事会第四次会议批准，对应收账款客户组合政策进行会计政策变更，并修改了研发样机的会计计量模式，经审慎分析并经公司第二届董事会第五次会议审议通过，对研发样机会计计量模式修改，认定为会计差错更正。

①依据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，申报会计师2019年12月对首次提交的财务报告进行审计调整，出具“会审字[2019]8066号”标准无保留意见的审计报告，公司根据审计调整后的三年及一期财务报表审计报告，重新修改了招股说明书，进行了补充披露。2020年3月，申报会计师对2017年至2019年财务报告出具了“容诚审字[2020]241Z0001号”标准无保留意见的审计报告，公司根据审计调整后的三年财务报表审计报告，重新修改了招股说明书，进行了补充披露。

②相关变更事项符合审慎性原则

发行人应收账款客户组合政策调整采取更为审慎性的处理原则，夯实发行人净资产。因此，发行人会计政策调整符合审慎性原则。

③与同行业上市公司不存在重大差异。经查询同行业上市公司新松机器人、埃斯顿、新时达、库卡等境内外上市公司信息披露，发行人与该等上市公司相比，调整后的会计政策，不存在重大差异。

④不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形

A、发行人调整前的会计政策，在报告期内保持一致，符合一贯性原则，不存在滥用会计政策、会计估计操纵会计报表情形；

B、本次会计政策变更，经公司2019年12月20日召开的第二届第四次董事会会议决议审议通过，独立董事发表同意的独立意见。

因此，发行人会计政策变更，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形。

⑤保荐机构、发行人将财务报表审计报告及相关附属报告、招股说明书作为

申报材料重新提交。保荐机构、申报会计师对会计政策变更事项及会计差错更正的合规性发表明确的核查意见；调整前后不存在滥用会计政策或者会计估计，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面是有效的，符合发行条件。

综上，保荐机构、申报会计师认为：发行人本次调整符合审核问答第十六问关于会计政策、会计估计变更的具体要求。

3、涉及会计差错更正的具体要求

(1) 审核问答第十六问之规定

首发材料申报后，发行人如出现会计差错更正事项，应充分考虑差错更正的原因、性质、重要性与累积影响程度。对此，保荐机构、申报会计师应重点核查以下方面并明确发表意见：会计差错更正的时间和范围，是否反映发行人存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；差错更正对发行人的影响程度，是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，发行人是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失，相关更正信息是否已恰当披露等问题。

(2) 保荐机构、申报会计师比对核查情况

① 发行人会计差错更正的时间、范围

发行人 2019 年 6 月申报首发材料后，共发生 3 项会计差错更正。

A、应收票据终止确认会计差错更正

2019 年 11 月，发行人根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》（2017 年修订）和财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）要求，将持有的信用等级较高的银行承兑汇票背书或贴现时终止确认，将持有的信用等级一般的银行承兑汇票背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后予以终止确认。该项会计差错更正调增应收票据各期末余额 1,543.21 万元（2016 年末）、2,612.83 万元（2017 年末）、1,769.06 万元（2018 年末）和 958.13 万元（2019 年 6 月末），已于发行人 2019 年 11 月 14 日第二届

董事会第三次会议批准。

B、EVOLUT 商誉减值会计差错更正

2019 年 12 月，发行人按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，对子公司 EVOLUT 商誉减值情况进行复核，并依据经复核后商誉减值测试结果对前期申报报表进行了更正。该项会计差错更正于 2016 年补充计提商誉减值准备 561.95 万元，于 2018 年补充计提商誉减值准备 2,759.81 万元。该项会计差错更正已经 2019 年 12 月 20 日召开的第二届董事会第四次会议批准。

C、研发样机核算会计差错更正

2019 年 12 月，经董事会审议，公司将研发样机计量方式由“在资产负债表日尚未销售的研究样机按照预计的销售金额冲减当期的研发费用并结转至其他流动资产核算”变更为“按照销售时点冲减研发费用”。该项会计差错更正对 2016 年度-2019 年度各期净利润影响金额分别为-437.06 万元、290.20 万元、-89.45 万元和 0.00 万元。

2020 年 3 月，经董事会审议，公司将研发样机计量模式变更认定为会计差错更正事项。

②三项会计差错更正，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。

A、三项会计政策**差错**，不属于遗漏或虚构交易、事项。

B、发行人对 EVOLUT 商誉减值进行会计差错更正，系发行人根据识别的更加可靠的信息对前期商誉减值测试中使用的预测基础进行复核后作出的调整，以更加真实、准确、完整的反映申报财务报表相关信息。在发行人调整商誉减值的过程中，影响因素主要是调低产业政策的正面影响、剔除非经常性知识产权交易影响以及经营策略和管理层调整的后续影响。发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。

C、公司遵循谨慎性原则对银行承兑汇票承兑人的信用等级进行划分，将 6 家国有大型商业银行和 9 家已上市股份制商业银行分类为信用等级较高的银行，

将其他银行及财务公司分类为信用等级一般的银行，并对银行承兑汇票终止确认的会计处理进行调整。调整前，公司将持有的银行承兑汇票背书或贴现时全部终止确认。调整后，公司将持有的由信用等级较高的银行承兑汇票背书或贴现时终止确认，由信用等级一般的银行承兑汇票背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后予以终止确认。在发行人调整应收票据终止确认的过程中，影响因素主要是对银行等金融机构信用等级的识别。因此，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，发行人不存在滥用会计政策或者会计估计，发行人不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。

D、公司将于资产负债表日尚未销售的研发样机按照预计的销售金额冲减当期的研发费用并结转至其他流动资产核算的方式，改为按照销售时点冲减研发费用，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。

E、关于商誉减值差错更正和研发样机计量方式差错更正，不存在会计政策、会计估计变更；关于应收票据终止确认政策变更，不影响发行人经营业绩、净资产；因此不存在滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。

③发行人会计差错更正符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定；发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失；相关更正信息已恰当披露。

A、 会计差错更正影响程度

三项会计差错更正事项对净资产、净利润影响数如下：

单位：万元

项目	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31	2016 年度 /2016.12.31
净资产	-	-3,599.62	-746.90	-999.01
净利润	-	-2,849.26	290.20	-999.01
归属于母公司净利润	-	-2,849.26	290.20	-999.01
扣非后净利润	-	-2,849.26	290.20	-999.01

B、该等会计差错更正，系发行人根据识别的更加可靠的信息对前期商誉减值测试中使用的预测基础进行复核后作出的调整及研发样机会计计量模式的调

整，以更加真实、准确、完整的反映申报财务报表相关信息；发行人已采用追溯调整法调整报告期各期间/末财务数据，并在财务报告附注中予以披露。因此，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

C、发行人每年末对并购公司商誉执行减值测试；发行人在进行三年及一期审计时，聘请了具有证券、期货资格的资产评估机构对发行人报告期内各年末 EVOLUT 商誉减值测试的结果进行复核；发行人 2019 年 12 月关于商誉减值的会计差错更正，是根据识别的更加可靠的信息对前期商誉减值测试中使用的预测基础进行复核后作出的调整，以更加真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息。

D、发行人将于资产负债表日尚未销售的研发样机按照预计的销售金额冲减当期的研发费用并结转至其他流动资产核算的方式，改为按照销售时点冲减研发费用，目的是为了更真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息。

E、发行人本次会计差错更正，分别经第二届第三次、第四次、第五次董事会审议通过。因此，发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失。

F、发行人已在招股说明书恰当披露相关更正信息。

综上，保荐机构、申报会计师认为：发行人本次调整符合审核问答第十六问关于会计差错更正事项的具体要求。

4、会计差错更正涉及的会计基础、内部控制

(1) 审核问答第十六问之规定

首发材料申报后，如发行人同一会计年度内因会计基础薄弱、内控不完善、必要的原始资料无法取得、审计疏漏等原因，除特殊会计判断事项外，导致会计差错更正累积净利润影响数达到当年净利润的 20%以上（如为中期报表差错更正则以上一年度净利润为比较基准）或净资产影响数达到当年（期）末净资产的 20%以上，以及滥用会计政策或者会计估计以及因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正的，应视为发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件。

(2) 保荐机构、申报会计师比对核查情况

会计差错更正不影响发行人的发行条件

①发行人对应收票据终止确认、EVOLUT 商誉减值以及研发样机变更计量方式作为会计差错更正，系发行人根据识别的更加可靠的信息对应收票据列报、前期商誉减值测试中使用的预测基础以及研发样机列报进行复核后作出的调整，以更加真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息。这不属于滥用会计政策或者会计估计以及因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正的情形。

②对 2016-2019 年度会计差错更正影响数据的说明

A、公司上述会计差错更正，累计影响数，对营业收入、净资产比例较小，未超过 5%；

B、公司初次申报时，2016 年-2018 年度扣非后归属母公司净利润审计值分别为-8,123.17 万元、-12,600.52 万元、-14,031.43 万元；累计会计差错更正占三个年度扣非后净利润的比例分别为 12.30%、-2.30%、20.31%。2016 年-2018 年度扣非后净利润审计值分别为-8,198.58 万元、-13,511.32 万元、-14,377.72 万元；累计会计差错更正占三个年度扣非后净利润的比例分别为 12.19%、-2.15%、19.82%。

C、2016-2019 年度，扣非后孰低净利润均为负值，累计影响数占净利润比重，不具有可比性。

D、对 2018 年扣非后净利润影响较大的是 EVOLUT 商誉减值调整，补充计提商誉减值 2,759.81 万元。在 EVOLUT 商誉减值测试中，采取了较为审慎的会计处理。

E、对于研发样机计量模式的调整。公司研发样机计量模式的调整，目的是为了更真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息。

F、因此，上述调整虽调整金额较大，但公司主要基于审慎性原则，从严掌握会计准则要求，力求更真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息，不存在滥用会计政策或者会计估计以及因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正的情形。

综上，本次会计差错更正不影响发行人在会计基础工作规范及相关内控的有效性，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面符合发行条件。

二、保荐机构、申报会计师核查结论

经逐项比对《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第十六问的要求，保荐机构、申报会计师认为：

1、**应收账款客户组合不属于会计差错更正，研发样机核算方式调整属于会计差错更正。**

2、发行人会计政策变更事项，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，已对三年及一期财务报表进行审计调整，相关变更事项符合专业审慎原则，与同行业上市公司不存在重大差异，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形。发行人已提交更新后的财务报告。

3、发行人会计差错更正事项，系发行人根据识别的更加可靠的信息对前期商誉减值测试中使用的预测基础进行复核后作出的**调整及对研发样机的调整**，以求更加真实、准确、完整的反映申报财务报表相关信息。按照扣除非经常性损益前后孰低净利润计算，发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形。发行人不存在会计基础工作薄弱和内控缺失情形，相关更正信息已恰当披露。

4、发行人上述调整，不存在因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正，调整前后不存在滥用会计政策或者会计估计，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面是有效的，符合发行条件。

5、会计差错更正影响数不影响发行人会计基础健全和内控有效性，在该等方面，发行人符合发行条件。

6、发行人申报财务报表能够公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量，差异调整合理、合规。发行人会计政策和会计估计保持一致性。会计政策变更后，能够提供更可靠、更相关的会计信息；对会计政策、会计估计的变更以及会计差错更正事项，发行人已履行必要的审批程序；发行人已在招股说明书中披露重要会计政策变更或会计差错更正情形及其原因。

问题 2 关于 EVOLUT 商誉减值

根据三轮问询问题的回复，针对 EVOLUT，发行人 2016 年补充计提商誉减值准备 561.95 万元，2018 年补充计提商誉减值准备 2,759.81 万元。综合上述减值计提情况，发行人于 2016 年针对 EVOLUT 合计计提商誉减值准备 1,675.48 万元，2017 年未在新增商誉减值，2018 年新增计提商誉减值准备 2,759.81 万元，截止 2019 年 6 月末，EVOLUT 商誉净额为 1549.28 万元。发行人表示 2017 年未计提减值，主要因为考虑到意大利国家工业 4.0 计划已经正式颁布和实施，因此下游客户的投资热情在 2018 年还会继续。根据前期回复，2017 年 EVOLUT 存在超过自身技术水平承接了较多复杂订单的情况。此外，在发行人对其 2018 年的商誉减值测试预测中，2019 年的毛利率为 4.43%，2020 年毛利率为 16%，2021 年毛利率为 23%。EVOLUT 主营业务为金属加工系统集成业务，在收购前即 2015 年其毛利率为 11.23%。

请发行人说明：（1）EVOLUT 近年来的各类业绩的订单承接情况，其“超过自身技术水平承接了较多复杂订单”具体内容，发行人近年来投入较多人力等关闭的订单的具体内容，上述订单的主要承接年份；（2）EVOLUT 调整后 2016 年-2018 年净利润分别为-2,673.55 万元、-4,728.17 万元和-1,902.72 万元。请结合上述“超过自身技术水平承接订单”和 2017 年亏损原因，说明在 2016 年、2017 年商誉减值测试过程中是否合理估计完成订单对公司的影响，是否乐观估计外部环境因素对业绩的带动，是否合理评估自身内部订单执行对业绩的影响，2017 年未计提商誉减值的原因及合理性，是否存在利用不同期间商誉减值进行调节利润的情况；（3）目前已经临近 2019 年底，针对 EVOLUT 2018 年商誉减值测试中，2020 年的订单覆盖率，未覆盖的收入的预测基础；2021 年后毛利率大幅上升预计基础，且超过历史毛利率的原因，是否具有事实依据；EVOLUT 商誉减值中对未来经营的预测，是否进行了充分的内部外证据的评估并予以具体的、明确的分析和说明；（4）结合前两次商誉减值测试完成度的情况，说明本次预计的基础、重要参数与前两次的异同，并逐项说明作出前次和本次判断的依据，本次预测是否审慎。

请保荐机构和申报会计师：（1）对上述事项予以逐项核查并发表明确意见；（2）2017 年未计提减值的原因及合理性；（3）针对 EVOLUT 商誉减值计提是

否充分。

【回复】

一、发行人回复说明

(一) EVOLUT 近年来的各类业绩的订单承接情况，其“超过自身技术水平承接了较多复杂订单”具体内容，发行人近年来投入较多人力等关闭的订单的具体内容，上述订单的主要承接年份

1、EVOLUT 近年来各类业绩的订单承接情况

(1) 按订单签订年度分类的各类业绩情况

EVOLUT 在 2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年签订的订单在 2016 年度至 2019 年度的业绩实现情况如下：

单位：万元

订单签订年度	业绩分类	收入	占比	毛利率
2016 年	低毛利订单	2.81	0.02%	4.62%
	亏损订单	2,224.22	17.83%	-29.14%
	正常订单	10,248.04	82.15%	31.29%
	合计	12,475.07	100.00%	20.31%
2017 年	低毛利订单	4,579.34	20.08%	4.41%
	亏损订单	5,969.38	26.18%	-21.00%
	正常订单	12,252.27	53.74%	19.74%
	合计	22,800.99	100.00%	5.96%
2018 年	低毛利订单	7,438.79	28.98%	5.72%
	亏损订单	4,968.61	19.36%	-21.35%
	正常订单	13,263.03	51.67%	23.43%
	合计	25,670.43	100.00%	9.63%
2019 年	低毛利订单	2,143.05	28.68%	3.84%
	亏损订单	775.41	10.38%	-18.92%
	正常订单	4,553.83	60.94%	20.41%
	合计	7,472.29	100.00%	11.58%

注：1、“亏损项目”系毛利率低于 0% 的项目；“低毛利项目”系毛利率介于 0% 和 10% 的项目；“正常项目”系毛利率高于 10% 的项目。

2、“收入”统计的是该等订单在报告期内累计实现的收入。

EVOLUT 在 2016 年度签订的订单在报告期内累计实现收入 12,475.07 万元，

毛利率 20.31%。其中，亏损订单累计实现收入 2,224.22 万元，占 2016 年度签订订单实现收入的 17.83%；低毛利订单累计实现收入 2.81 万元，占 2016 年度签订订单实现收入的 0.02%。

EVOLUT 在 2017 年度签订的订单在报告期内累计实现收入 22,800.99 万元，毛利率 5.96%，较 2016 年度签订的订单毛利率大幅下降。其中，亏损订单累计实现收入 5,969.38 万元，占 2017 年度签订订单实现收入的 26.18%，占比大幅提高；低毛利订单累计实现收入 4,579.34 万元，占 2017 年度签订订单实现收入的 20.08%，占比大幅提高。

EVOLUT 在 2018 年度签订的订单在报告期内累计实现收入 **25,670.43** 元，毛利率 **9.63%**，较 2017 年度签订的订单毛利率略有好转。其中，亏损订单累计实现收入 **4,968.61** 万元，占 2018 年度签订订单实现收入的 **19.36%**，占比下降；低毛利订单累计实现收入 **7,438.79** 万元，占 2018 年度签订订单实现收入的 **28.98%**，占比上升。

EVOLUT 在 **2019 年度**签订的订单在报告期内累计实现收入 **7,472.29** 万元，收入规模大幅下降，毛利率 **11.58%**。其中，正常订单占比提升至 **60.94%**，恢复明显。亏损订单累计实现收入 **775.41** 万元，占 **2019 年度**签订订单实现收入的 **10.38%**，占比大幅下降。

(2) 各年度订单变动情况

2017 年，意大利工业 4.0 计划正式推出，这一税收激励政策刺激了工业机器人系统集成业务需求。在下游行业需求波动的影响下，EVOLUT 原管理层采取了相对激进的扩张策略，导致 2017 年下半年产能过饱和。为了保障项目实施进度，EVOLUT 雇佣外部人员及支付加班工资，导致人力成本上升，毛利率下降。此外，EVOLUT 原管理层将业务由单一的金属加工集成项目向多场景复杂应用的大型系统集成项目扩展，而该类项目的技术实施风险较大、前期试错成本较高，降低了毛利率。在这些因素的共同作用下，2017 年签订的订单在报告期实现的毛利率仅 5.96%。

2018 年，EVOLUT 加强了新承接订单的业务管控，订单执行情况有所好转，但依旧形成一定规模的低毛利订单和亏损订单。

2019 年，发行人调整 EVOLUT 经营策略和管理层人选，使得 EVOLUT 进

入 1-2 年的战略转型期。为了加快回款，减少营运资金占用，关闭延期项目，EVOLUT 在 2019 年集中力量关闭以前年度订单，大幅减少了新承接订单的规模。发行人有效控制 EVOLUT 新承接订单的技术实施风险，毛利率进一步提高。

2、“超过自身技术水平承接了较多复杂订单”具体内容

EVOLUT 较为擅长工作站形式的金属加工机器人系统集成项目，属于单一场景系统集成应用。2017 年因意大利国家工业 4.0 计划的出台，工业机器人投资较热，下游客户业务需求向多场景复杂应用延伸。为了扩大影响力和业务规模，对新的技术进行探索，EVOLUT 承接了较多多场景复杂应用的大型系统集成项目，相关技术要求与 EVOLUT 较为擅长的单一场景系统集成技术要求区别如下：

技术要求	单一场景系统集成要求	多场景复杂应用的大型系统集成要求	超出 EVOLUT 原技术能力的技术点
作业场景复杂度	对于单台机器人，作业场景单一，主要是完成上下料、打磨、去毛刺、装配、检测等作业场景中的一项到两项	对于单台机器人，作用场景多样，需要通过更换末端夹持器和工具，同时处理包括上下料、打磨、去毛刺、装配、检测在内的多个作业场景	超柔性、频繁切换要求下高可靠性末端夹持器和末端工具的设计
系统形态与机器人协同要求	(1) 机器人之间属于独立的作业状态，没有太多的机器人协同和交互 (2) 交付的形态多以独立的机器人工作单元存在	(1) 机器人与机器人之间有实时性交互，需要实时协同作业 (2) 交付的形态多以多机器人成线解决方案存在	多机器人协同控制与安全控制技术
软件系统要求	(1) 主要是人机界面开发 (2) 所应有的视觉系统都是 2D 系统	(1) 除了人机界面外还需要集成制造执行系统 (MES 系统)，实现生产过程从原料上下料、机加工到质量检测的整个生产过程的跟踪和检测，流程的数据均可完整记录 (2) 基于工业物联网的远程系统诊断和运维 (3) 从 2D 视觉系统拓展至 3D 智能视觉系统，提高机器人系统的智能化水平	(1) MES 系统、远程诊断和运维系统相关集成技术 (2) 基于智能视觉机器人柔性作业系统

EVOLUT 承接多场景复杂应用的大型系统集成项目，在项目开展过程中伴随着研发探索，随着相关项目的实施，EVOLUT 积累了相关技术。

3、近年来投入较多人力等关闭的订单的具体内容

近年来 EVOLUT 投入较多人力等关闭的订单主要系：

(1) 多场景复杂应用的大型系统集成项目，由于此类项目存在一些技术难点，在项目开展过程中伴随着研发探索，在现场项目实施过程中存在一定的技术不确定性，会延长项目执行周期，并较技术成熟的项目投入更多的人力资源进行技术攻关；

(2) 由于技术协议不明晰导致在关闭订单时存在争议、客户需求变更等原因，造成项目验收时间拖延，EVOLUT 需要投入额外的人力资源以尽快完成验收程序，就验收环节与客户达成一致。

4、上述订单的主要承接年份

① “超过自身技术水平承接了较多复杂订单”

该类订单主要系多场景复杂应用的大型系统集成项目。该等项目的技术实施风险较高，EVOLUT 主要在 2017 年度及 2018 年上半年承接较多该类项目。随着发行人调整 EVOLUT 经营策略，加强对新承接订单的业务管控，2018 年下半年起，EVOLUT 减少该等技术实施风险较高的项目的承接，2019 年 EVOLUT 基本不再承接该等技术实施风险较高的项目。

② “近年来投入较多人力等关闭的订单”

该类订单主要系 EVOLUT 在 2017 年至 2018 年承接的项目。由于 EVOLUT 原管理层采取相对激进的扩张策略，承接了较多容易形成延期的订单，影响了回款，因此发行人主导 EVOLUT 集中力量关闭该等订单。

(二) EVOLUT 调整后 2016 年-2018 年净利润分别为-2,673.55 万元、-4,728.17 万元和-1,902.72 万元。请结合上述“超过自身技术水平承接订单”和 2017 年亏损原因，说明在 2016 年、2017 年商誉减值测试过程中是否合理估计完成订单对公司的影响，是否乐观估计外部环境因素对业绩的带动，是否合理评估自身内部订单执行对业绩的影响，2017 年未计提商誉减值的原因及合理性，是否存在利用不同期间商誉减值进行调节利润的情况

1、2016 年末，由于意大利工业 4.0 政策实施时间尚不明朗，发行人对于 EVOLUT 修正后的商誉减值测试的预测基础主要系调低了收购时对于意大利市场的预期。不存在乐观估计外部环境因素对业绩的带动的情形。由于意大利工业 4.0 政策实际落地于 2017 年下半年导致 EVOLUT 在 2017 年下半年订单突增，也

影响了后期订单的执行，但是政策落地的时间及效应，基于 2016 年末无法事先估计，发行人主要基于历史的收入水平和利润水平进行估计，具有合理性。

2、2017 年末进行商誉减值测试是根据 2017 年末在手订单的情况同时结合历史数据对 EVOLUT 内部订单执行能力进行预判，不存在乐观估计外部环境因素对业绩的带动；其中 2018 年收入实际实现数 22,968.09 万元高于预计数 19,150.73 万元，而实际税前利润数为-1,424.61 万元，低于预计息税前利润数 -132.61 万元（均为扣除知识产权交易数据），主要系 EVOLUT 原管理层执行了较为激进的销售策略和经营策略，对项目技术风险预判不足，成本管控不力，在 2018 年又产生了一批低毛利和亏损订单，导致亏损较大。虽然在 2018 年发行人逐步加强了新承接订单的审批，但具体订单技术风险判断，成本管控属于原管理层具体经营执行层面，无法事先完全估计。

3、2017 年末计提商誉减值准备的原因主要系：2017 年业绩不达预期主要系工业 4.0 政策刺激带来的下游需求波动影响，但 2017 年末在手订单充足，政策预期良好，预计毛利率将会恢复到历史正常水平，发行人基于 2017 年末对于 EVOLUT 管理层的历史经营表现进行合理估计。经测试，未发生进一步的商誉减值。

2018 年，EVOLUT 在订单实际执行过程中，经营表现低于发行人预期，发行人调整了管理层和经营方针，并且后续仍产生了较大的不利影响，且超过发行人的预期，相关因素属于发行人在整体战略和架构的调整，发行人因此修正预期，并于 2018 年末补充计提商誉减值准备。

4、2019 年末，经测试，EVOLUT 商誉未发生减值。

5、综上所述，2016 年至 2019 年各期末的商誉减值测试均系发行人基于各期末的可预见的合理估计和评估，不存在利用不同期间商誉减值进行调节利润的情况。

（三）目前已经临近 2019 年底，针对 EVOLUT2018 年商誉减值测试中，2020 年的订单覆盖率，未覆盖的收入的预测基础；2021 年后毛利率大幅上升预计基础，且超过历史毛利率的原因，是否具有事实依据；EVOLUT 商誉减值中对未来经营的预测，是否进行了充分的内部外证据的评估并予以具体的、明确的分析和说明；

1、2020 年订单覆盖率情况及未覆盖的收入预测基础

EVOLUT 一般订单执行周期较短，2020 年上半年还需关闭以前年度订单，对于新订单的签署有较为严格的控制，因此订单覆盖率较低。**截至 2019 年末，EVOLUT 在手订单合同总金额约 8,343 万元，预计 2020 年产生收入约 4,152 万元，相对 2018 年 12 月 31 日商誉减值测试中 2020 年预测收入 16,143 万元的订单覆盖率为 25.72%。**

对于未覆盖的收入预测基础主要为：

(1) 基于现有客户在洽谈阶段且预估获得概率超过 50% 的订单金额合计约 11,794.45 万元，占预测收入的 73.06%；预计签订日期均为 2020 年上半年，且多数为单一金属加工处理且金额不超过 30 万欧元的项目，由于技术复杂性降低，项目执行周期将大幅缩短，收入主要确认在签订当年。

(2) 根据 Evolut 在欧洲市场金属加工处理领域主要客户（如 Meritor、Valeo、DANA 等）公开披露的未来财年固定资产投资计划，相关金属加工处理自动线新增或改造需求仍保持平稳。

2020 年 1 月至 2 月，EVOLUT 新签订单合计金额为 202.85 万欧元。

2、2021 年后毛利率大幅上升预计基础，且超过历史毛利率的原因，是否具有事实依据

2019 年，发行人对于 EVOLUT 的管理层和经营策略进行了全面的调整，订单的关闭及经营策略的调整影响了 EVOLUT 的毛利率。EVOLUT 管理层和经营策略已经于 2019 年底基本调整完毕。2020 年上半年，EVOLUT 需要继续关闭以前年度订单，2020 年开始承接的订单以小型项目为主。

2021 年-2023 年毛利率分别上升至 23%、24% 和 26%，主要系在完成管理层和经营方针调整后，预计能达到行业平均水平。

(1) 发行人已经完成了 EVOLUT 的管理层调整和经营方针调整。发行人加强对于 EVOLUT 新项目承接的风险评估；加强成本管控，缩减费用开支；充分发挥集团内协同效应，稳步发展 EVOLUT 业务，新的经营方针的贯彻和实施，有望扭转 EVOLUT 的经营局面。

(2) EVOLUT 历史上毛利率较低部分原因系原管理层经营策略较为激进，扩张较快但存在成本控制不力导致毛利率较低的情形，发行人已经完成了管理层的调整。在新的经营方针下，历史毛利率并无绝对参考意义。发行人完成管理层调整后，2019年新签定订单在2019年实现的毛利率**11.58%**。

(3) 发行人调整了经营方针之后，发行人预计在2021年之后，基于发行人对于项目的管控，成本费用支出的控制以及集团内协同效应的进一步提升，毛利率能逐步达到智能制造行业的平均水平。具体行业中代表性上市公司毛利率水平如下：

① 同行业上市公司系统集成业务毛利率

公司名称	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
埃斯顿	27.66%	35.99%	33.44%	31.65%
新松机器人	36.88%	31.39%	32.94%	31.67%
库卡	23.13%	22.39%	21.68%	25.99%
同行业上市公司均值	29.22%	29.92%	29.35%	29.77%

注：上述上市公司尚未披露2019年报

根据上表，报告期内，发行人同行业上市公司的系统集成业务毛利率均值在29.5%左右。

② 系统集成业务同行业非上市公司 SIR 毛利率水平

发行人系统集成业务同行业非上市公司 SIR S.p.A（以下简称“SIR”），位于意大利摩德纳，是意大利工业机器人系统集成应用制造商。SIR于2014年被国内上市公司卧龙电驱收购，经查询卧龙电驱2018年年度报告，其对SIR进行商誉减值测试时，根据历史经验及对市场发展的预测确定的毛利率水平为29.58%。

3、EVOLUT 商誉减值中对未来经营的预测，是否进行了充分的内部外证据的评估并予以具体的、明确的分析和说明。

(1) 2018年商誉减值测试对于未来经营的预测：

单位：万元

项目	实际数			预测数				
	2016年2-12月	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
营业收入	14,230.09	16,861.49	22,968.09	14,765.98	16,143.26	17,384.52	19,470.66	21,028.31
息税前利润	-1,520.07	-4,642.35	-1,719.22	-2,982.29	-368.16	958.28	1,494.30	2,219.79

收入增长率	/	13.28	36.21	-35.71	9.33	7.69	12.00	8.00
毛利率	19.15	4.99	12.52	4.43	16.00	23.00	24.00	26.00
费用率	20.89	24.54	18.62	24.51	18.20	17.41	16.25	15.37
EBIT 利润率	-10.68	-27.53	-7.49	-20.20	-2.28	5.51	7.67	10.56

其中：2019 年的预测主要系复核后基于 2019 年可实现的收入、利润水平进行预测；**根据 2019 年审计数字，2019 年预测业绩基本实现。**

2020 年的预测依据主要系基于目前已经完成了管理层和经营方针的调整所作的 2020 年度的商业计划进行预测；

2021 年以及之后的 EVOLUT 在新的管理层和经营方针下的预期改善，具有商业合理性，毛利率参考行业平均水平，收入增长幅度较小亦符合发行人对于目前 EVOLUT 加强项目管控相匹配。

EVOLUT 商誉减值对于未来的经营预测符合目前发行人的商业计划、符合行业的发展水平，具有可实现性。

（四）结合前两次商誉减值测试完成度的情况，说明本次预计的基础、重要参数与前两次的异同，并逐项说明作出前次和本次判断的依据，本次预测是否审慎。

1、本次预计和前两次预计的主要参数

（1）2016 年底商誉减值测试

发行人对 EVOLUT 在 2016 年底商誉共进行 3 次减值测试，分别是发行人商誉减值测试、大学评估商誉减值复核测试以及发行人商誉减值复核测试（以下分别简称“第一次”、“第二次”和“第三次”），主要预测期间的预测值、实现率以及重要参数如下表所示：

单位：万元

预测期间	主要参数/比例	第一次	第二次	第三次	实际值
2017 年	收入预测值	21,726.65	19,150.73	15,096.85	16,861.49
	收入实现率	77.61%	88.05%	111.69%	
	息税折旧摊销前利润预测值	584.66	-1,022.83	-200.21	-3,312.07
	息税折旧摊销前利润实现率	/	/	/	
2018 年	收入预测值	26,593.37	24,139.68	16,304.59	22,968.09
	收入实现率	86.37%	95.15%	140.87%	
	息税折旧摊销前利润预测值	1,363.43	-253.02	592.93	-1,424.61

	息税折旧摊销前利润实现率	/	/	/	
2019年	收入预测值	30,735.13	30,048.06	17,935.05	14,754.38
	收入实现率	48.00%	49.10%	82.27%	
	息税折旧摊销前利润预测值	2,148.17	1,158.32	1,367.76	-2,721.76
	息税折旧摊销前利润实现率	/	/	/	
2020年	收入预测值	33,842.42	32,013.78	18,831.80	
	息税折旧摊销前利润预测值	2,764.31	2,005.75	1,812.85	
2021年	收入预测值	36,185.90	34,170.99	19,396.76	
	息税折旧摊销前利润预测值	3,306.15	2,486.86	2,060.62	
预测期	折现率	13.17%	13.81%	13.81%	

注：实际值已扣除知识产权交易相关金额。

EVOLUT 在 2017 年度和 2018 年度的业绩均未实现 2016 年底第一次和第二次商誉减值测试中的预计值。其中，第一次预测的 2017 年度收入实现率为 77.61%，2018 年度收入实现率为 86.37%；第二次预测的 2017 年度收入实现率为 88.05%，2018 年度收入实现率为 95.15%。

EVOLUT 在 2017 年度、2018 年度预测的息税折旧摊销前利润均高于实际值。2017 年度主要系 EVOLUT 产能过饱和且集中于下半年以及多场景复杂应用项目的技术实施风险。其中，2017 年下半年为了保障项目实施进度，EVOLUT 雇佣外部人员及支付加班工资，导致人力成本上升，毛利率下降。2018 年度主要系 EVOLUT 业务扩张期间承接了部分多场景复杂应用的大型系统集成项目，因技术实施风险较大形成一定试错成本，降低了毛利率，从而导致息税折旧摊销前利润低于预测值。

(2) 2017 年底商誉减值测试

发行人对 EVOLUT 在 2017 年底商誉共进行 3 次减值测试，分别是发行人商誉减值测试、大学评估商誉减值复核测试以及发行人商誉减值复核测试，主要预测期间的预测值、实现率以及重要参数如下表所示：

单位：万元

预测期间	主要参数/比例	第一次	第二次	第三次	实际值
2018年	收入预测值	23,463.33	24,139.68	19,150.73	22,968.09
	收入实现率	97.89%	95.15%	119.93%	
	息税折旧摊销前利润预测值	373.52	-253.02	-132.61	-1,424.61
	息税折旧摊销前利润实现率	/	/	/	
2019年	收入预测值	28,226.47	30,048.06	20,682.79	14,754.38

预测期间	主要参数/比例	第一次	第二次	第三次	实际值
	收入实现率	52.27%	49.10%	71.34%	
	息税折旧摊销前利润预测值	1,546.94	1,158.32	250.79	-2,721.76
	息税折旧摊销前利润实现率	/	/	/	
2020年	收入预测值	32,492.86	32,013.78	22,751.07	
	息税折旧摊销前利润预测值	2,527.34	2,005.75	883.72	
2021年	收入预测值	34,770.92	34,170.99	25,026.17	
	息税折旧摊销前利润预测值	3,103.59	2,486.86	1,455.01	
2022年	收入预测值	37,186.32	36,572.39	26,527.74	
	息税折旧摊销前利润预测值	3,672.22	3,040.02	2,225.67	
预测期	折现率	13.52%	14.15%	14.15%	

注：实际值已扣除知识产权交易相关金额。

EVOLUT 在 2018 年度的业绩未实现 2017 年底第一次和第二次商誉减值测试中的预计值。其中，第一次预测的 2018 年度收入实现率为 97.89%；第二次预测的 2018 年度收入实现率为 95.15%。

EVOLUT 在 2018 年度预测的息税折旧摊销前利润高于实际值，主要系部分承接的项目因技术实施风险而产生一定的试错成本，降低了毛利率，从而导致息税折旧摊销前利润低于预测值。

(3) 2018 年底商誉减值测试

发行人对 EVOLUT 在 2018 年底商誉共进行 2 次减值测试，分别是大学评估商誉减值测试以及发行人商誉减值复核测试，主要预测期间的预测值和重要参数如下表所示：

单位：万元

预测期间	2018 年底商誉减值测试	大学评估	发行人复核	实际值
2019年	收入预测值	30,048.06	14,765.98	14,754.38
	收入实现率	49.10%	99.92%	
	息税折旧摊销前利润预测值	1,158.32	-2,982.29	-2,721.76
	息税折旧摊销前利润实现率	/	/	
2020年	收入预测值	32,013.78	16,143.26	
	息税折旧摊销前利润预测值	2,005.75	-368.16	
2021年	收入预测值	34,170.99	17,384.52	
	息税折旧摊销前利润预测值	2,486.86	958.28	
2022年	收入预测值	36,572.39	19,470.66	
	息税折旧摊销前利润预测值	3,040.02	1,494.30	

2023年	收入预测值	39,276.16	21,028.31
	息税折旧摊销前利润预测值	3,687.51	2,219.79
预测期	折现率	14.79%	14.79%

注：实际值已扣除知识产权交易相关金额

经审计，EVOLUT 在 2019 年度的业绩未实现 2018 年底大学评估商誉减值测试中的预计值。

(4) 2019 年底商誉减值测试

发行人对 EVOLUT 在 2019 年底商誉进行减值测试，预测期间的预测值和重要参数如下表所示：

单位：万元

预测期间	2019 年底商誉减值测试	发行人复核
2020 年	收入预测值	16,077.84
	息税折旧摊销前利润预测值	-1,010.42
2021 年	收入预测值	17,314.07
	息税折旧摊销前利润预测值	607.77
2022 年	收入预测值	19,391.76
	息税折旧摊销前利润预测值	1,488.25
2023 年	收入预测值	19,779.59
	息税折旧摊销前利润预测值	1,964.41
2024 年	收入预测值	20,016.95
	息税折旧摊销前利润预测值	1,970.19
预测期	折现率	14.45%

注：实际值已扣除知识产权交易相关金额

2、2019 年 12 月复核测试预计的基础、重要参数与前两次的异同，和判断依据

和前两次预计相同，本次预计的基础是 EVOLUT 在期末的在手订单、意向合同、下游市场预期（如产业政策影响）、历史业绩表现等因素，差异主要体现在产业政策的影响程度、知识产权交易的影响以及经营策略、人事调整的影响程度。本次预计选用的折现率和大学评估选用的参数一致，高于发行人第一次商誉减值测试选用的折现率，较为谨慎。发行人本次判断和前次判断的依据差异具体说明如下：

(1) 产业政策的影响程度

①对 2017 年度预测的影响

考虑到 2015 年已经有意大利推出工业 4.0 计划的消息，而该项产业政策意图通过税收政策引导相关企业加大投资工业机器人的规模，因此发行人判断该项产业政策将刺激意大利国内系统集成业务需求，从而提升 EVOLUT 收入规模。尽管产业政策对 EVOLUT 的有利影响是明确的，但是本次预计和前两次就其影响程度存在差异。

前两次预测，发行人判断该项产业政策会在 2017 年初立即颁布并实施（实际于 2017 年下半年正式实行），从而影响 2017 年较多月份，同时下游行业会抓住该窗口期积极实施，因此对 2017 年度收入的预测值较高。

本次预计，发行人考虑到意大利政府的决策效率和产业政策激励作用的不确定性，调低了该项产业政策在 2017 年度给 EVOLUT 带来的收入增长预期。

②对 2018 年度预测的影响

考虑到 2017 年度该项产业政策已经推出，且在 2018 年度的持续实行是明确的，因此发行人预测了较为乐观的收入增速。由于本次预计和前两次预计的 2017 年度收入基数不同，因此收入规模存在差异。

综上，2019 年 12 月复核测试和前两次预测均判断产业政策将对 EVOLUT 收入增长产生正面影响，但是本次预计调低了该正面影响的预期。

（2）知识产权交易的影响

2016 年发行人收购 EVOLUT 后，为规避技术转移潜在风险，采取了由境内公司芜湖埃华路向 EVOLUT 购买知识产权的方式，定价为 800 万欧元。

本次预计剔除了知识产权交易对 EVOLUT 收入增长的贡献，与前两次预测存在差异。

（3）经营策略、人事调整的影响程度

尽管产业政策对 EVOLUT 产生了正面的作用，但是 EVOLUT 在 2018 年的业绩表现仍为亏损，其基本面未得到改善。其根本原因是 EVOLUT 原管理层在产业政策的激励作用下，采取了相对激进的扩张策略。

一方面，过饱和的订单超出了 EVOLUT 的承接能力，而 EVOLUT 为了保障项目实施进度，雇佣外部人员及支付加班工资，导致人力成本上升，毛利率下降；

另一方面，EVOLUT 承接了部分款项结算条件较为苛刻的项目，而这占用了 EVOLUT 的运营资金，加剧了资金垫付的压力，从而形成较高的财务成本。此外，EVOLUT 由单一的金属加工集成项目向多场景复杂应用的大型系统集成项目扩展，而该等项目的技术实施风险较大、前期试错成本较高，降低了综合毛利率。在该等因素的作用下，EVOLUT 在规模扩张的同时未能实现盈利。

发行人在察觉该情形后，及时调整了 EVOLUT 的经营策略，如：董事会加强对新承接订单的管理，通过约束大额订单的销售政策从而放缓扩张步伐；集中力量关闭以前年度签订的订单，同时调整了 EVOLUT 的管理层，选用经营风格相对稳健的团队。

2019 年初，大学评估的商誉减值测试未能充分考虑经营策略调整和管理层人员调整的长远影响。本次预计，发行人充分考虑关闭订单所投入的人力物力、业务收缩的周期，更谨慎的预计 2019 年度及以后年度数据。根据复核结果，发行人于 2018 年补充计提商誉减值准备 2,759.81 万元。

(4) 参数选择审慎

与前次商誉减值测试相比，本次商誉减值测试在参数选择上，结合公司实际情况采取了更为审慎的参数：

①对于 2022 年度、2021 年度、2022 年度营业收入，由第二次测试（大学评估复核）的 34,170.99 万元、36,572.39 万元、39,276.16 万元，调减到 16,143.26 万元、17,384.52 万元、19,470.66 万元、21,028.31 万元。

②对于 2022 年度、2021 年度、2022 年度毛利率，由第二次测试的 20.48%、20.95%、21.43%、21.94%，调减到 16.00%、23.00%、24.00%、26.00%。

③对于折现率，与第二次保持相同。

④**发行人 2019 年末商誉减值测试，折现率为 14.45%，主要由于 2019 年末无风险报酬率变动原因，具有合理性。**

3、本次预计审慎

综上所述，发行人根据识别的更加可靠的信息对前期商誉减值测试中使用的预测基础进行复核后作出的调整，调低了产业政策的正面影响，剔除了非经常性交易对收入的影响，充分考虑经营策略调整、人事调整的后续影响，以更加真实、

准确、完整的反映申报财务报表相关信息。因此，本次预测是审慎的。商誉减值计提充分。

二、核查情况及核查意见

（一）保荐机构核查情况

1、查阅 EVOLUT 报告期内收入成本明细表，了解 EVOLUT 的订单签订和实施情况；访谈发行人高管人员了解 EVOLUT 承接的复杂订单及关闭以前年度订单的具体内容。

2、获取 EVOLUT 近期财务报表，并对发行人管理层进行访谈，了解 EVOLUT 是否能够达到商誉减值测试中所预测的业绩。

3、获取并复核发行人 **2019 年 12 月** 复核预测、前两次发行人及大学评估商誉预测以及 **2019 年末商誉减值测试** 的明细表。

4、通过访谈公司管理层了解发行人本次商誉复核测试与前两次商誉减值测试重要参数的选取差异及预期差异，例如产业政策、非经常性交易、经营策略及管理层调整对 EVOLUT 经营情况的影响等。

5、对照《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》的规定，识别发行人存在的商誉减值风险及特定减值迹象，评价发行人的商誉减值测试是否及时、审慎。

6、核查发行人本次商誉减值测试的修正及复核程序。

（二）保荐机构及其他中介机构核查意见

保荐机构对发行人回复已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、EVOLUT 主要在 2017 年及 2018 年上半年承接“超过自身技术水平承接了较多复杂订单类项目；“近年来投入较多人力等关闭的订单”主要系 EVOLUT 在 2017 年和 2018 年承接的相关项目。

2、报告期各期末的商誉减值测试均系发行人基于各期末的可预见的合理估计和评估，不存在利用不同期间商誉减值进行调节利润的情况。

3、EVOLUT 2021 年后毛利率上升且超过历史的预测基础主要系 EVOLUT

在完成管理层和经营方针调整后，预计能达到行业平均水平。EVOLUT 商誉减值对于未来的经营预测符合目前发行人的商业计划、符合行业的发展水平，具有可实现性。

4、发行人本次预计较前两次预测重要参数的差异为：（1）调低了产业政策将对 EVOLUT 收入增长产生正面影响；（2）剔除了知识产权交易对 EVOLUT 收入增长的贡献；（3）充分考虑关闭订单所投入的人力物力、业务收缩周期等因素后更谨慎的预计 2019 年度及以后年度数据。

综上所述，发行人本次预测是审慎的，商誉减值计提充分。

三、保荐机构和申报会计师专项说明

保荐机构和申报会计师对发行人管理层进行访谈，了解 EVOLUT 在报告期内的业绩演变情况及预期变化情况，同时核查 EVOLUT 基于各报告期各期末的在手订单、政策执行情况。保荐机构和申报会计师对于报告期各期的 EVOLUT 商誉减值测试的假设条件和评估参数进行复核，结合该等参数，核查发行人本次商誉减值复核测试的过程，确认商誉减值计提期间正确，计提总额充分。

（一）2017 年末计提减值的原因及合理性

经核查，2017 年业绩不达预期主要系工业 4.0 政策刺激带来的下游需求波动影响，但 2017 年末在手订单充足，期后 2018 年度收入实现率高，政策预期良好，预计毛利率将会恢复到历史正常水平，发行人基于 2017 年末对于 EVOLUT 管理层的历史经营表现进行合理估计。经测试，未发生进一步的商誉减值。2017 年末进一步计提减值具有合理性。

（二）针对 EVOLUT 商誉减值计提是否充分。

经核查，发行人于 2016 年针对 EVOLUT 合计计提商誉减值准备 1,675.48 万元，2017 年末进一步计提商誉减值，2018 年补充计提商誉减值准备 2,759.81 万元，**2019 年末进一步计提商誉减值**。截止 2019 年末，EVOLUT 商誉账面值为 **1,548.98 万元**。

2019 年底，发行人已经完成了对 EVOLUT 的经营方针和管理层调整，发行

人加强对于 EVOLUT 新项目承接的风险评估；加强成本管控，缩减费用开支；充分发挥集团内协同效应，稳步发展 EVOLUT 业务，新的经营方针的贯彻和实施，有望扭转 EVOLUT 的经营局面。

因此，发行人在 2019 年 12 月商誉减值测试中谨慎估计各期末可预估的信息，合理选取重要参数。EVOLUT 商誉减值计提充分。2019 年末，经商誉减值测试，EVOLUT 未发生减值。

问题 3 关于 WFC 商誉减值事项

根据三轮问询问题的回复，公司于 2017 年 9 月完成对 WFC 的收购，截至 2019 年 6 月 30 日，WFC 商誉金额为 3.59 亿元，无商誉减值。根据本次商誉减值复核，发行人在 2019 年 9 月 30 日对 WFC 商誉计提减值准备 2,003.99 万元人民币（258.45 万欧元），本次减值的原因因为 2019 年业绩不达预期，且 TOFAS 订单推迟。但 WFC 收购后，其业绩开始出现明显下滑，收入下降、毛利率下降、费用率上升，未完成业绩承诺，已存在明显的减值迹象。同时，根据前期回复发行人也表示 FCA 集团 CEO 于 2018 年 7 月离世，导致订单推迟。根据二轮回复，发行人 2017 年资产组账面价值为 9.73 亿元、可回收金额为 9.86 亿元，可回收金额略高于账面价值。此外，发行人 2017 年底折现率为 15.03%、2018 年折现率为 15.36%、2019 年折现率为 15.11%，存在波动，但 EVOLUT 折现率报告期分别为 13.81%、14.15%和 14.79%，可以看出 WFC 折现系数波动与 EVOLUT 不一致，且在 2017 年折现系数最低。

请发行人说明：（1）在 WFC 报告期内已经出现减值因素，且 FCA 订单在报告期内也存在推迟的情况下，发行人未在报告期内计提商誉减值而在 2019 年 9 月 30 日计提的合理性；（2）说明报告期内商誉减值是否充分，是否存在利用商誉减值调节利润、避免报告期会计调整事项的情况；（2）WFC 折现率于 EVOLUT 折现率波动不一致的情况，2017 年折现率较低的原因，是否存在利用参数的选取调整 WFC 利润的情况；（3）目前已经临近 2019 年底，针对 WFC 商誉减值复核中，2020 年的订单覆盖率，未覆盖的收入的预测基础；2021 年后毛利率大幅上升预计基础，是否具有事实依据；（4）发行人申报时大学评估对

EVOLUT2016年-2018年商誉减值，对WFC2018年的商誉减值予以复核，但未聘请其对WFC2017年商誉减值予以复核的原因。

请保荐机构和申报会计师：（1）对上述事项予以逐项核查并发表明确意见；（2）在报告期内出现减值迹象但未计提减值，而在2019年9月30日计提商誉减值的合理性；（3）WFC商誉减值计提是否充分。

【回复】

一、回复说明

经保荐机构、申报会计师核查，自2017年9月末发行人并购WFC以来，WFC经营未出现明显恶化迹象，总体经营符合行业特征。2017年第四季度、2018年度、2019年1-6月经营业绩未达预期，主要是由于下游主要客户突发变动等不可抗力事项，导致订单签订、实施时间平移，发行人2017年末、2018年末商誉减值测试的预测基础、评估假设是合理的。同时发行人基于2019年9月30日实际情况计提商誉减值，计提充分。2019年末，公司对WFC商誉减值测试，未出现减值情形。具体说明如下：

（一）在WFC报告期内已经出现减值因素，且FCA订单在报告期内也存在推迟的情况下，发行人未在报告期内计提商誉减值而在2019年9月30日计提的合理性

1、2017年、2018年及2019年6月末未计提商誉减值的原因

（1）2017年末计提商誉减值准备的原因

①2017年处于主要客户FCA投资周期最后一年，2017年业绩下降在预期之中。发行人于2017年9月完成对WFC的收购。至2017年末，发行人控制WFC仅三个月，且发行人在收购时即已充分知悉WFC的主要客户处于投资周期的最后一年，收购对价已经充分考虑了主要客户投资周期波动带来的业绩影响。

②2018年WFC实际业绩未达2017年商誉减值测试的预测值主要系2018年主要客户的管理层突发变动等不可抗力事项，导致投资周期的实施推迟

从2018年开始FCA将进入新的投资周期，因此，管理层基于历史上投资周期的推进情况基于2017年末对WFC未来的业绩进行了预测，并以此进行了商

誉减值测试。尽管 2018 年实际由于 FCA 集团管理层突发变动等不可抗力原因，导致其实际投资周期推后，但是相关因素属于无法事先预测的事项。发行人 2017 年末商誉减值测试基于历史投资周期的推进情况预测符合事实基础。

经测试，2017 年末 WFC 商誉未发生减值。

(2) 2018 年末计提商誉减值准备的原因

①2018 年，WFC 在经历主要客户 FCA 集团管理层变动导致订单推后的情形下，2018 年四季度订单情况已经恢复，2018 年末正处于订单的恢复及爬升期。 WFC 基于历史的盈利水平以及在手订单、正在洽谈的订单的收入、利润水平进行的预测，具有事实支撑。

②发行人聘请大学评估对于 2018 年末商誉减值测试进行复核，相关评估参数具有客观性，商誉减值测试具有审慎性。

③2019 年 WFC 预计无法完成商誉减值测试的收入预计系主要客户 FCA 集团及主要关联方 TOFAS 的部分订单启动时间推迟；息税前利润率未达预期主要系在订单不饱和的情形下，WFC 人工等固定成本分摊比例上升。

发行人关注到 WFC 的订单及业绩变化情况，于 2019 年 9 月 30 日出具审阅报告时基本确定无法完成 2019 年的经营业绩的情况下及时进行商誉减值测试。

(3) 2019 年 6 月末，WFC 未计提商誉减值准备，具体情况如下：

由于基于 2019 年 6 月 30 日尚无法准确判断相关订单的签订、启动推迟导致无法完成 2019 年预期业绩，因此并未在 2019 年 6 月 30 日进行商誉减值测试。基于 2019 年 9 月 30 日，发行人在预计 WFC 无法达到 2019 年预期业绩的情况下，及时进行了商誉减值测试。

2、2019 年 9 月 30 日计提商誉减值准备

本次 WFC 商誉减值，系根据预计订单完成情况和 2019 年 1-9 月业绩实现情况，预计 WFC 集团 2018 年末商誉减值测试中预测的业绩不能够实现，因此对 2019 年 9 月 30 日 WFC 集团进行减值测试。经测试，WFC 商誉计提减值准备 2,003.99 万元人民币（258.45 万欧元）。

3、2019 年末未计提商誉减值准备

2019 年末，WFC 进行商誉减值测试，可回收金额高于账面价值，资产组的商誉未出现进一步减值，未进一步计提商誉减值准备。

4、报告期各期末商誉减值测试的可回收金额和账面价值变化情况分析

WFC2017 年末、2018 年末、2019 年 9 月末及 2019 年末，资产组账面价值及可回收金额如下表所示：

单位：千欧元

项目		2019 年末	2019 年 9 月末	2018 年末	2017 年末
资产组账面价值	商誉	44,136.15	46,700.05	46,695.73	46,697.80
	固定资产	13,661.27	14,688.71	12,816.93	15,012.76
	在建工程	0.59	-	2,324.08	1,494.08
	无形资产	33,123.75	34,043.90	36,603.91	39,604.99
	长期待摊费用	6.70	9.30	4.79	14.65
	合计 (A)	90,928.50	95,441.90	98,445.40	102,824.30
含营运资金的可回收金额		137,987.98	125,890.00	147,607.19	143,691.89
扣除营运资金后的可回收金额 (B)		95,200.68	92,857.40	124,397.09	121,078.69
差额 (C=A-B)		-4,272.18	2,584.50	-25,961.69	-18,254.39
计提的商誉减值金额		/	2,584.50	/	/

注：1、2019年9月末数据为审阅数据，2017年末、2018年末、2019年末数据为审计数据；

2、资产组=商誉+固定资产+在建工程+无形资产+长期待摊费用；

3、2017年末的资产账面值及可回收金额系发行人基于2017年末所做的商誉减值测试；第二轮问询函回复2017年末资产账面值及可回收金额系会计师复核测试的结果。

WFC 扣除营运资金的可回收金额 2017 年末、2018 年末基本持平，主要系基于 FCA 集团投资周期初始阶段对于未来预测的最佳估计，2018 年是 FCA 集团投资周期的第一年，但是由于 FCA 管理层突发变动导致 2018 年末订单才开始恢复。随着 FCA 集团投资周期的推进，发行人基于 2019 年 9 月 30 日出具审阅报告时，预计无法完成全年业绩的情况下，及时进行商誉减值测试，并相应调整了预期，经测试，WFC 基于 2019 年 9 月末扣除营运资金的可回收金额较 2018 年下降了 25.35%，商誉发生减值。

5、结论

综上所述，2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末，WFC 在 FCA 集团因管

理层突发变动等因素导致订单推迟的情形下，并未发生商誉减值主要系基于 FCA 集团投资周期初始阶段依据历史以及现实在手订单、潜在订单对于未来预测的最佳估计，WFC 所处的经营环境并未发生明显不利变化。发行人同时聘请了大学评估对于 2018 年末的商誉减值测试进行复核。随着主要客户投资周期的推进，发行人在预计无法完成当年预测业绩的情形下，及时进行商誉减值测试，并计提商誉减值准备。

发行人未在报告期内计提商誉减值而在 2019 年 9 月 30 日计提系发行人根据企业会计准则的要求，并结合企业在各测试时点掌握的商业信息所作出的最佳判断，在出现商誉减值迹象的情形下，发行人及时在当期计提减值准备。

2019 年末，经测试，可回收金额高于账面价值，资产组的商誉未出现进一步减值，因此未计提商誉减值准备。

(二) 说明报告期内商誉减值是否充分，是否存在利用商誉减值调节利润、避免报告期会计调整事项的情况

2017 年及 2018 年末，WFC 尽管由于主要客户投资周期初始阶段出现管理层突发变动导致订单推迟的情形，但 WFC 所处的经营环境并未发生明显变化。随着主要客户投资周期的推进，发行人在预计无法完成当年预测业绩的情形下，及时进行商誉减值测试，并调整预期，及时在 2019 年 9 月末计提商誉减值准备。2019 年末，经测试，可回收金额高于账面价值，资产组的商誉未出现进一步减值，因此未计提商誉减值准备。

综上，发行人不存在利用商誉减值调节利润、避免报告期会计调整事项的情况。

(三) WFC 折现率与 EVOLUT 折现率波动不一致的情况，2017 年折现率较低的原因，是否存在利用参数的选取调整 WFC 利润的情况

1、2016 年、2017 年、2018 年、2019 年 1-9 月及 2019 年，WFC 和 EVOLUT 在商誉减值测试使用的折现率情况如下：

	2019 年	2019 年 1-9 月	2018 年	2017 年	2016 年
EVOLUT	14.45%	不适用	14.79%	14.15%	13.81%

WFC	15.11%	15.11%	15.36%	15.03%	不适用
-----	---------------	--------	--------	--------	-----

2、整体来看，WFC 与 EVOLUT 商誉减值测试中使用的折现率波动趋势一致。

3、WFC 各期末的折现率均高于 EVOLUT 的，主要考虑了 WFC 主要生产经营地的差异。EVOLUT 生产、销售主要在欧洲地区，而 WFC 生产、销售除了欧洲地区外，拉美市场、印度市场占比较大，考虑到该等新兴市场（如巴西，印度）的因素，市场风险溢价较高，要求的回报率较高，具有合理性。

4、WFC 2017 年折现率低于 2018 年、2019 年 1-9 月及 **2019 年末**，主要系无风险利率波动影响所致：WFC 在 2017 年、2018 年及 2019 年 1-9 月使用的无风险利率分别为 2.58%、2.87%、2.67%，其变动趋势和幅度与折现率基本一致。发行人根据 2016 年-2019 年 SBBI 年鉴（Yearbook）所披露的研究数据确定无风险利率，符合行业惯例。

5、WFC 2019 年年末折现率与 2019 年 9 月 30 日商誉减值测试折现率相同。

综上，发行人不存在利用商誉减值测试中参数的选择调节 WFC 利润的情况。

（四）目前已经临近 2019 年底，针对 WFC 商誉减值复核中，2020 年的订单覆盖率，未覆盖的收入的预测基础；2021 年后毛利率大幅上升预计基础，是否具有事实依据

1、订单覆盖率情况和未覆盖的收入的预测基础

（1）在手订单对预测收入覆盖率

2020 年 WFC 的收入主要基于在手订单并结合预期订单进行预测，其中在手订单合同总金额约 13,064 万欧元，预计 2020 年产生收入约 3,875 万欧元，相对 2019 年 9 月 30 日和 **2019 年 12 月 31 日**商誉减值测试中 2020 年预测收入 9,151 万欧元的订单覆盖率为 42.33%；其中来自 FCA 集团的在手订单合同总金额约 6,802 万欧元，预测 2020 年产生收入约 2,718 万欧元，占全部在手订单预计 2020 年产生收入 3,875 万欧元的 70.14%。

（2）很可能获得订单对预测收入覆盖率

截至 2019 年末，对于未覆盖的收入预测基础主要为已获得客户报价请求在洽谈阶段且预估获得概率超过 50% 的订单，合同金额合计约 11,680 万欧元，具体预测情况如下：

单位：千欧元

订单种类	2020 年度		其中：FCA 集团		
	合同金额	获得概率	合同金额	获得概率	占该项订单比例
已中标待签订单	17,800	80%	17,800	80%	100%
技术方案及报价调整订单	25,000	75~80%	25,000	75~80%	100%
已完成技术方案在报价订单	74,000	65~75%	40,000	65~75%	54.05%
合计	116,800	/	82,800	/	70.89%

截至 2020 年 2 月末，发行人上述已中标待签订单中，已正式签署的合同金额合计 812.45 万欧元；上述尚未中标订单中，已中标的合同金额合计 4,415.35 万欧元。

2、毛利率预测依据

(1) 2019 年 9 月末 WFC 计提商誉减值

WFC 历史的毛利率及商誉减值的毛利率对比情况：

单位：%

项目	实际数					预期数				
	2015	2016	2017	2018	2019 前三季度	2019 第四季度	2020	2021	2022	2023
毛利率	34.51	27.51	18.95	11.47	15.86	19.39	22.00	30.00	28.00	26.00

(2) 2019 年末 WFC 未计提商誉减值

WFC 历史的毛利率及商誉减值的毛利率对比情况：

单位：%

项目	实际数					预期数				
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
毛利率	34.51	27.51	18.95	11.47	17.95	22.00	30.00	28.00	26.00	26.00

在预测期 2019 年四季度，随着主要客户 FCA 等客户的订单逐步开工，WFC

产能逐渐进入饱和阶段。2020年-2021年，根据FCA集团、TOFAS、大众、通用等主要客户投资周期及投资计划，公司2020年、2021年将维持在经营业绩高点，该等数据系投资高点数据，但低于以前年度经营业绩高点数据，汽车行业周期性波动，下游行业存在节约资本性投资趋势，符合行业特点。2022年之后，由于第一大客户FCA集团进入本轮投资周期后期，订单逐步减少，相应毛利率下降。由于大众、通用客户系逐步开拓，整体毛利率低于对FCA集团，因此，毛利率将适当降低，并保持相对稳定。

综上所述，WFC的毛利率预测具有历史的数据和行业的数据支持，符合WFC的实际情况。

（五）发行人申报时大学评估对EVOLUT2016年-2018年商誉减值，对WFC2018年的商誉减值予以复核，但未聘请其对WFC2017年商誉减值予以复核的原因

EVOLUT：发行人于2016年2月完成对于EVOLUT的收购，截至2016年底，发行人控制EVOLUT已达11个月。收购完成后，基于2016年底意大利工业4.0政策落地低于发行人收购时的预期，存在商誉减值的迹象，因此聘请了大学评估对于报告期各期末进行商誉减值的复核。

WFC：发行人于2017年9月完成对WFC的收购。至2017年末，发行人控制WFC仅三个月，且发行人在收购时即已充分知悉WFC的主要客户处于投资周期的最后一年，收购对价已经充分考虑了主要客户投资周期波动带来的业绩影响，因此并未出现低于发行人收购预期的减值迹象的事项发生。

2017年末，在收购完成仅三个月且并未出现商誉减值迹象的情形下，发行人根据企业会计准则的要求对商誉进行了减值测试。但未再聘请大学评估对于WFC的2017年末的商誉减值测试进行复核。

二、核查情况及核查意见

（一）保荐机构核查情况

1、获取并复核发行人以前年度商誉减值测试、基于 2019 年 9 月 30 日的商誉减值测试及 **2019 年末商誉减值测试**，分析折现率、毛利率、费用率和收入增长率、订单覆盖率等指标预测的合理性，分析商誉减值测试过程是否充分、合理；是否符合企业会计准则及《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》的规定；

2、获取 WFC 在手订单签订情况，访谈发行人管理层；

3、获取并复核发行人本次复核预测、前次发行人及大学评估商誉预测的明细表，分析发行人聘请大学评估进行商誉预测的合理性。

4、对照《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》的规定，识别发行人存在的商誉减值风险及特定减值迹象，评价发行人的商誉减值测试是否及时、审慎。

(二) 保荐机构及其他中介机构核查意见

保荐机构对发行人回复已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、**2017 年至 2018 年末**，WFC 在 FCA 集团因管理层突发变动等因素导致订单推迟的情形下，并未发生商誉减值主要系基于 FCA 集团投资周期初始阶段依据历史以及现实在手订单、潜在订单对于未来预测的最佳估计，WFC 所处的经营环境并未发生明显变化。发行人根据企业会计准则的要求，并结合企业在各测试时点掌握的商业信息，在出现商誉减值迹象的情形下，发行人及时在当期 2019 年 9 月 30 日计提减值准备。**2019 年末经商誉减值测试，WFC 未计提商誉减值准备。**

2、**2016 年度至 2019 年度**，发行人不存在利用商誉减值调节利润、避免在 **2016 年度至 2019 年度出现会计调整事项**的情况。

3、WFC 的毛利率预测具有历史的数据和行业的数支持，符合 WFC 的实际情况。

4、2017 年末，在收购完成仅三个月且并未出现商誉减值迹象的情形下，发行人根据企业会计准则的要求对商誉进行了减值测试。但未再聘请大学评估对于 WFC 的 2017 年末的商誉减值测试进行复核。

三、保荐机构和申报会计师专项说明

保荐机构和申报会计师对于 WFC 报告期的经营情况及各期末的预期情况对发行人管理层进行访谈，并对 WFC 报告期各期末的商誉减值测试的关键指标和评估参数进行复核，经核查：

（一）在报告期内出现减值迹象但未计提减值，而在 2019 年 9 月 30 日计提商誉减值的合理性

2018 年，WFC 在经历主要客户 FCA 集团管理层变动导致订单推后的情形下，2018 年四季度订单情况已经恢复，2018 年末正处于订单的恢复及爬升期。订单较为充足。WFC 基于历史的盈利水平以及在手订单、正在洽谈的订单的收入、利润水平进行的预测，具有事实支撑。经测试，2018 年末 WFC 商誉未出现减值。

2019 年 WFC 预计无法完成商誉减值测试的收入预计系主要客户 FCA 集团及主要关联方 TOFAS 的部分订单启动时间推迟；息税前利润率未达预期主要系在订单不饱和的情形下，WFC 人工等固定成本分摊比例上升。发行人关注到 WFC 的订单及业绩变化情况，于 2019 年 9 月 30 日出具审阅报告时基本确定无法完成 2019 年的经营业绩的情况下及时进行商誉减值测试，并计提商誉减值准备。

综上，发行人在报告期内 WFC 出现商誉减值迹象但未计提减值，而在 2019 年 9 月 30 日计提商誉减值具有合理性。

（二）WFC 商誉减值计提是否充分

发行人基于 2019 年 9 月 30 日进行商誉减值测试，并计提商誉减值准备。保荐机构和会计师对于 2019 年 9 月 30 日的商誉减值测试进行复核。

经复核，WFC 基于 2019 年 9 月 30 日的商誉减值测试预测具有事实依据，2020 年订单覆盖率较好，且潜在订单充分，核心客户 FCA 集团订单继续爬升，因此基于 2019 年 9 月 30 日商誉减值计提充分。**2019 年末，经测试，WFC 可回收金额高于账面价值，资产组的商誉未出现进一步减值，未进一步计提商誉减值**

准备。

问题 4 关于客户关系

根据本次客户关系减值复核，发行人在未来期间预测 FCA 集团未来的收入贡献率是 69%，于初始 PPA 分摊报告一致。经测试，WFC 的客户关系基于 2019 年 9 月 30 日的评估值为 2,586 万欧元，略高于账面值（2553 万欧元），WFC 的客户关系未发生减值。本次减值测试中发行人认为 WFC 所得税率 27.6%，折现率为 14.7%，前次 PPA 分摊报告中所得税率为 30.5%，折现率为 15.6%。但报告期内，WFC 来自于主要客户 FCA 集团以及关联方 CNH、TOFAS 的收入分别为 60,065.37 万元、21,843.95 万元、9,867.75 万元和 14,136.76 万元，占比分别为 90.10%、50.64%、19.96%和 46.11%，自 2017 年发行人收购 WFC 后，FCA 等对其的收入绝对额下滑，收入占比也未能达到整体收入的 69%。

请发行人说明：（1）结合实际经营情况，客户关系带来的收入等说明报告期内发行人客户关系是否存在减值；（2）本次客户关系减值评估的具体过程，与前次 PPA 的差异及原因；所得税率和折现率与前次 PPA 报告差异的原因，是否具有事实基础；（3）在报告期 FCA 集团收入贡献明显下滑的情况下，在对客户关系未来预测仍以 69%作为预测基础的合理性，2019 年 FCA 等收入金额和占比，2020 年目前在手订单和预计来自 FCA 收入金额和占比。

请保荐机构和申报会计师：（1）对上述事项予以逐项核查并发表明确意见；（2）说明折现率、所得税率、收入占比等重要参数的选取的合理性，是否存在利用参数选取调整客户关系估值的情况；（3）WFC 客户关系是否存在减值迹象，报告期至今相关减值是否予以充分预估并计提。

【回复】

一、发行人回复说明

（一）结合实际经营情况，客户关系带来的收入等说明报告期内发行人客户关系是否存在减值

1、报告期内发行人实际经营情况以及客户关系带来的收入情况

WFC 的客户关系主要系 WFC 与 FCA 集团及其关联方 CNH、TOFAS 等之间的客户关系。尽管由于投资周期及主要客户管理层突发变动等因素，订单出现波动，但 WFC 与该等客户仍保持紧密的合作关系，目前相关订单正在处于恢复、爬坡期。同时 WFC 收购时的客户关系中的其他客户如 Marelli 等也为 WFC 的重要收入和利润来源。具体收入、实际经营情况如下：

(1) 收入情况

2016 年至 2019 年，WFC 来自于主要客户 FCA 集团及其关联方 CNH、TOFAS 的收入分别为 60,065.37 万元、21,843.95 万元、9,867.75 万元和 **30,327.70 万元**，占比分别为 90.10%、50.64%、19.96% 和 **50.90%**，收入及占比变动较大。主要受来自于 FCA 集团以及 TOFAS 的收入波动影响。

2016 年至 2019 年 WFC 对 FCA 集团收入波动主要系 FCA 集团上一个资产投资周期于 2017 年步入尾声，其业务订单减少；另一方面系 FCA 集团前 CEO 于 2018 年去世，引发的管理层变动延缓了 FCA 集团的决策进度，进而影响了 WFC 从 FCA 集团获取的订单规模。随着 FCA 集团 2018-2022 年商业计划的公布以及资本支出力度的加大，WFC 2019 年来自于 FCA 集团的收入逐步恢复，目前处于订单的爬坡阶段。

TOFAS 的汽车生产线投资周期与 FCA 投资周期相似，但是存在一定的滞后性。目前 TOFAS 相应投资计划已在陆续实施，WFC 也已于 2019 年 12 月及 2020 年分别正式收到并回复 TOFAS 关于 Doblo 3.0 车型及 Egea 356 车型的报价请求 (RFQ)，WFC 已提交报价，但受疫情影响，相关订单评审、比价程序将延迟。预计其他订单也将随着 TOFAS 新的投资计划恢复实施之后再行爬升。

(2) 毛利率情况

WFC 与 FCA 集团合作毛利率始终保持在较高水平，并未出现显著下降的情形。2016 年至 2019 年，FCA 集团及其重要关联方毛利率分别为 28.79%、31.55%、35.92%、**26.57%**，远高于 WFC 其他客户毛利率。从利润率水平并未发生明显变化。

2、客户关系减值测试

发行人对商誉进行了减值测试，并同步对 2019 年 9 月末客户关系进行了相

关减值测试。经测试，WFC 的客户关系基于 2019 年 9 月 30 日的估值为 2,586 万欧元，高于账面值，WFC 的客户关系未发生减值。2019 年末，并购确认的与 WFC 相关的客户关系与专利及非专利技术未出现减值迹象，且根据包含并购确认的 WFC 客户关系、专利及非专利技术与商誉所在资产组的减值测试结果显示，资产组未出现减值迹象。因此，未对并购确认的与 WFC 相关的客户关系与专利及非专利技术执行减值测试。

另外，发行人基于 2019 年 9 月 30 日，对于 WFC 商誉进行减值测试，资产组包含了客户关系。经测试，相关的资产组账面值高于资产组的可回收金额，并对 WFC 的商誉计提了相应的减值准备。因此，总体而言，与客户关系相关的资产组已经充分计提了减值准备。

(二) 本次客户关系减值评估的具体过程，与前次 PPA 的差异及原因；所得税率和折现率与前次 PPA 报告差异的原因，是否具有事实基础

1、本次客户关系减值评估的具体过程

(1) 本次客户关系减值评估具体过程

起始 结束	2019-10-1 2019-12-31	2020-1-1 2020-12-31	2021-1-1 2021-12-31	2022-1-1 2022-12-31	2023-1-1 2023-12-31	2024-1-1 2024-12-31	2025-1-1 2025-12-31	2026-1-1 2026-12-31	2027-1-1 2027-12-31	2028-1-1 2028-12-31	2029-1-1 2029-12-31	2030-1-1 2030-12-31	2031-1-1 2031-12-31	2032-1-1 2032-12-31	2033-1-1 2033-12-31	2034-1-1 2034-12-31
于欧元																
总收入	19,544	91,511	109,813	118,598	122,749	122,749	125,572	128,460	131,414	134,437	137,529	140,692	143,928	147,239	150,625	154,089
收入增长率			20.00%	8.00%	3.50%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%	2.30%
调整后的收入	19,544	91,511	109,813	118,598	122,749	122,749	125,572	128,460	131,414	134,437	137,529	140,692	143,928	147,239	150,625	154,089
客户关系带来的收入 69%	13,414	62,807	75,369	81,398	84,247	84,247	86,185	88,167	90,195	92,270	94,392	96,563	98,784	101,056	103,380	105,758
流失率	99%	93%	87%	81%	75%	69%	63%	57%	51%	45%	39%	33%	27%	21%	15%	8%
归属于无形资产的收入	13,213	58,097	65,194	65,526	62,764	57,709	53,866	49,814	45,549	41,060	36,341	31,383	26,178	20,716	14,990	8,989
息税前利润	760	5,461	11,996	11,074	9,352	8,599	8,026	7,422	6,787	6,118	5,415	4,676	3,900	3,087	2,234	1,339
息税前利润率	6%	9%	18%	17%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
所得税费	-210	-1,507	-3,311	-3,056	-2,581	-2,373	-2,215	-2,049	-1,873	-1,689	-1,494	-1,291	-1,077	-852	-616	-370
净利润	550	3,954	8,685	8,017	6,771	6,225	5,811	5,374	4,914	4,429	3,920	3,385	2,824	2,235	1,617	970
无形资产摊销 (含技术) 3.3%	-433	-1,905	-2,138	-2,148	-2,058	-1,892	-1,766	-1,633	-1,493	-1,346	-1,192	-1,029	-858	-679	-491	-295
税后超额收益	117	2,049	6,547	5,869	4,713	4,333	4,045	3,740	3,420	3,083	2,729	2,356	1,966	1,556	1,126	675
折现期	0.25	1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00	7.00	8.00	9.00	10.00	11.00	12.00	13.00	14.00	15.00
折现系数 14.7%	0.9663	0.8718	0.7601	0.6627	0.5778	0.5037	0.4392	0.3829	0.3338	0.2910	0.2537	0.2212	0.1929	0.1681	0.1466	0.1278
税后超额收益的现值	113	1,786	4,977	3,889	2,723	2,183	1,776	1,432	1,142	897	692	521	379	262	165	86
现值合计	23,024															
税收摊销收益	2,836															
无形资产价值 (含税收摊销收益)	25,860															

评估参数主要情况说明如下：

① 归属于无形资产的收入

归属于无形资产的收入沿用前次 PPA 报告关于客户关系归属于收入的评估逻辑。

尽管短期内主要客户 FCA 集团以及关联方 TOFAS、CNH 收入存在周期性波动，但并不影响长期的销售占比稳定性，未来随着 FCA 集团和 TOFAS 订单的

恢复及爬升，FCA 集团和关联方 TOFAS、CNH 给 WFC 带来的收入及占比也会有所恢复。

收入贡献率：基于前次主要客户关系（FCA 集团及关联方 TOFAS 以及其他少量客户）对于未来收入的贡献率预测，本次假设基于 2019 年 9 月 30 日，主要客户 FCA 集团及关联方 TOFAS 等投资周期带来的订单收入预测以及其他少量客户的收入预期，未来三年客户关系带来的收入平均为 73.35%。基于谨慎性假设，本次收入贡献率仍预计为 69%。

客户流失率：报告期内，发行人与主要客户 FCA 集团及关联方 TOFAS 仍保持紧密的客户关系，核心客户并未实际流失。基于谨慎性假设，本次客户流失率参照客户关系受益年限确定为每年 6%。

因此仍然采用前次评估中使用的收入贡献率和流失率等参数，管理层预计中长期并未发生变化。

②息税前利润率

2019 至 2023 年息税前利润率与商誉减值测试一致，因此假设息税前利润率稳定在 14.9%，符合行业水平。

③所得税率

基于 WFC 预测期的有效税率使用 27.6% 的税率。与前次评估相比有所下降主要系 WFC 主要经营地意大利等地所得税税率下降所致。

④贡献资产收益率

采用 3.3% 作为贡献资产收益率，与前次客户关系估值保持一致。

⑤折现期间、折现率

折现期间以期末折现计算，基于 WFC 的商誉减值测试的股权资本成本并考虑风险溢价，使用折现率为 14.7%。

⑥税收摊销收益

税收摊销收益与前次客户关系评估参数基本一致。

(2) 前次客户关系评估具体过程

项目	2017-09-30	2018-09-30	2019-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2024-09-30	2025-09-30	2026-09-30	2027-09-30	2028-09-30	2029-09-30	2030-09-30	2031-09-30	2032-09-30	2033-09-30	2034-09-30
总资产	2817,423.01	2018,423.31	2018,423.31	2020,12,31	2021,12,31	2022,12,31	2023,12,31	2024,12,31	2025,12,31	2026,12,31	2027,12,31	2028,12,31	2029,12,31	2030,12,31	2031,12,31	2032,12,31	2033,12,31	2034,12,31
无形资产	10,843.00	108,531.00	108,479.00	110,479.00	111,879.00	110,307.00	110,857.00	122,453.00	126,138.00	129,970.00	133,987.00	137,988.00	142,732.00	146,432.00	150,962.00	155,427.00	160,128.00	164,887.00
归属于无形资产的收入	-0.21	48.58%	-0.05%	1.94%	1.36%	3.33%	3.33%	3.33%	3.03%	3.03%	3.03%	3.03%	3.03%	3.03%	3.03%	3.03%	3.03%	3.03%
归属于无形资产的收入	-14,114.85	-13,248.00	-1,549.00	110,479.00	111,879.00	110,307.00	110,857.00	122,453.00	126,138.00	129,970.00	133,987.00	137,988.00	142,732.00	146,432.00	150,962.00	155,427.00	160,128.00	164,887.00
归属于无形资产的收入占比	15.734.84	68.300	73.200	73.820	76.850	76.191	81.270	84.040	86.587	89.237	91.380	94.080	97.551	100.000	103.543	107.076	110.900	115.000
归属于无形资产的收入	0.89	98%	98%	94%	79%	72%	80%	87%	94%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
归属于无形资产的收入	16,714.72	62,484.00	65,764.37	63,444.82	69,742.78	65,848.75	70,047.00	74,047.00	78,047.00	82,047.00	86,047.00	90,047.00	94,047.00	98,047.00	102,047.00	106,047.00	110,047.00	114,047.00
归属于无形资产的收入	281.12	18,823	18,949	18,487	9,823	9,347	8,823	8,388	7,980	7,607	7,267	6,952	6,662	6,394	6,147	5,922	5,717	5,531
归属于无形资产的收入	0.84	17%	17%	15%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%
归属于无形资产的收入	-11,800	-3,300	-3,347	-3,202	-2,907	-2,852	-2,800	-2,750	-2,700	-2,650	-2,600	-2,550	-2,500	-2,450	-2,400	-2,350	-2,300	-2,250
归属于无形资产的收入	322.88	7,568	7,862	7,284	8,828	6,498	6,138	5,794	5,461	5,138	4,827	4,527	4,237	3,957	3,687	3,427	3,177	2,927
归属于无形资产的收入	-0.21	-0.249	-0.186	-0.082	-1.859	-1.864	-1.762	-1.651	-1.532	-1.408	-1.280	-1.129	-987	-821	-623	-424	-234	-139
归属于无形资产的收入	-126.72	3,638	3,445	3,202	6,831	4,317	6,193	2,888	3,483	3,133	2,780	2,423	2,069	1,718	1,368	1,019	674	329
归属于无形资产的收入	0.13	0.70	1.39	2.78	3.78	4.78	5.78	6.78	7.78	8.78	9.78	10.78	11.78	12.78	13.78	14.78	15.78	16.78
归属于无形资产的收入	0.30	0.90	0.78	0.67	3.08	3.08	3.43	3.38	3.33	3.28	3.23	3.18	3.13	3.08	3.03	2.98	2.93	2.88
归属于无形资产的收入	-126.42	4,884	4,234	3,884	3,827	3,228	1,903	1,544	1,240	984	780	580	379	174	212	-129	59	8
归属于无形资产的收入	29,826.32																	
归属于无形资产的收入	3,140.09																	
归属于无形资产的收入	28,686.23																	

2、与前次 PPA 的差异及原因

(1) 本次减值评估与前次评估的差异原因

① 归属于客户关系的收入

项目		2017 年四季度	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	...	2033 年	2034 年
前次评估	归属于无形资产的收入	10,714.72	62,484.00	65,764.37	63,444.82	59,742.78	56,848.75	...	7,123.39	1,176.48
	总体收入	29,843.00	108,531.00	108,479.00	110,479.00	111,979.00	115,366.86	...	160,129.08	97,597.12
	占比	35.90%	57.57%	60.62%	57.43%	53.35%	49.28%	...	4.45%	1.21%
项目				2019 年四季度	2020 年	2021 年	2022 年		2033 年	2034 年
本次减值测试	归属于无形资产的收入	-		13,213.00	58,097.00	65,194.00	65,526.00		14,990.00	8,989.41.00
	总体收入			19,544.00	91,511.00	109,813.00	118,598.00		150,625.00	154,089.00
	占比			67.60%	63.49%	59.37%	55.25%		9.95%	5.83%

本次减值测试的总体收入基于商誉减值测试的预测数据，因此较前次 2017 年 9 月 30 日的客户关系评估的预测数据有所差异，主要系预测时点不同。

归属于无形资产的收入根据 69% 的客户关系的收入贡献率和 6% 的客户流失率两重因素计算而得。

1、收入贡献率：前次评估收购时点客户关系带来的收入贡献率根据主要客户关系占未来整体收入预计的整体比例预计为 69%，基于前次主要客户关系（FCA 集团及关联方 TOFAS 以及其他少量客户）对于未来收入的贡献率预测，本次假设基于 2019 年 9 月 30 日，主要客户 FCA 集团及关联方 TOFAS 等投资周

期带来的订单收入预测以及其他少量客户等的收入预期，未来三年客户关系带来的收入平均为 73.35%。基于谨慎性假设，本次收入贡献率仍预计为 69%。

根据 2019 年审计数据，FCA、TOFAS、CNH 收入占比为 50.90%，相对于 2018 年提升 30.94 个百分点。随着 FCA 新投资者周期逐渐开展，WFC 订单签署量快速增长，根据目前新签署在售订单情况，2020 年 1-2 月 WFC 获取 FCA 集团订单金额为 40,857.89 万元（5,227.80 万欧元），FCA、TOFAS、CNH 新签订单占新签订单总额比例达到 90%以上，因此未来 FCA、TOFAS、CNH 收入占比将继续提升。因此收入贡献率假设是合理的。

2、由于本次减值测试中实际主要的客户关系并未流失，因此基于谨慎性原则，从现在开始考虑客户流失率。

收入贡献率的客户流失率的参数并未变化，由于总体收入的预测基础变化，因此归属于无形资产的收入也发生变化。

②息税前利润率：

项目	2017 年四季度	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	...	2033 年	2034 年
前次评估	3.6%	17.3%	16.6%	16.5%	16.4%	16.4%		16.4%	16.4%
项目			2019 年四季度	2020 年	2021 年	2022 年		2033 年	2034 年
本次减值测试			5.8%	9.4%	18.4%	16.9%		14.9%	14.9%

前次评估处于主要客户 FCA 投资周期的最后一年，PPA 报告以历史 2015 年-2016 年的平均息税前利润率进行估计；本次减值测试以商誉减值测试 2019 年-2023 年的平均息税前利润率作为依据进行估计。基于谨慎性考虑，发行人并未考虑主要客户 FCA 集团较其他客户较高的息税前利润率的水平。

③所得税税率：前次评估的所得税税率为 30.50%，本次减值测试的所得税税率为 27.60%，与商誉减值测试一致。是基于报告期实际有效税率进行预测，本次测试的所得税税率降低主要原因是意大利企业所得税税率报告期内由 27.5% 降至 24%。

④折现期间、折现率

根据安永出具 PPA 报告，折现期间为期中折现，前次评估的折现率为 15.6%，

基于股权投资成本，评估基准日为 2017 年 9 月 30 日。

本次评估的折现率为 14.7%，基于 2019 年 9 月 30 日商誉减值测试的股权投资成本加特定风险溢价。发行人收购 WFC 已经超过两年，发行人聘请了大学评估基于目前的经营环境根据 CAPM 模型进行计算重新评估股权投资成本；折现期间为期末折现(两种评估方法均可采用，但是本次减值测试期末折现更为保守)。

折现率有所下降主要系发行人报告期内已经开拓了部分新客户，尽管前期试错成本投入较高，但是已经分散了对主要客户的经营风险，WFC 抗风险能力已经加强。因此无形资产的回报率有所下降。

若沿用前次安永评估方法，以期中折现，并沿用 15.6%的折现率，客户关系的也并未发生减值。

3、所得税率和折现率与前次 PPA 报告差异的原因，是否具有事实基础。

本次评估的所得税率下降主要系基于意大利的所得税率下降所致，折现率有所下降主要系评估时点不同，市场风险参数发生变化。基于不同评估时点的投资回报率判断，报告期内已经开拓了部分新客户，尽管前期试错成本投入较高，但是已经分散了对主要客户的经营风险，WFC 抗风险能力已经加强。因此无形资产的回报率有所下降。

本次减值测试的所得税率和折现率的差异具有事实基础。

(三) 在报告期 FCA 集团收入贡献明显下滑的情况下，在对客户关系未来预测仍以 69%作为预测基础的合理性，2019 年 FCA 等收入金额和占比，2020 年目前在手订单和预计来自 FCA 收入金额和占比

实际估值中，最终归属于客户关系的收入基于总体收入做了两个层次的折算，第一个层次系收入贡献率，基于 WFC 拓展新客户的发展战略，因此整体 69%作为老客户产生的收入；另一个层次系客户流失率，基于 WFC 和 FCA 集团长期稳定的客户关系，预期 16.84 年作为受益年限，推算出 6%的流失率。两个层次的客户关系收入演变，使得客户关系收入随着受益年限的推进逐步递减。

1、前次评估收购时点客户关系带来的收入贡献率根据主要客户关系占未来

整体收入预计的整体比例预计为 69%，基于前次主要客户关系（FCA 集团及关联方 TOFAS 以及其他少量客户）对于未来收入的贡献率预测，本次假设基于 2019 年 9 月 30 日，主要客户 FCA 集团及关联方 TOFAS 等投资周期带来的订单收入预测以及其他少量客户等的收入预期，未来三年客户关系带来的收入平均为 73.35%，考虑未来中长期客户关系的稳定预期，基于谨慎性假设，本次收入贡献率仍预计为 69%。

2、2016 年度至 2019 年 9 月末，主要客户 FCA 集团订单推迟等因素属于周期性波动，不影响长期销售占比的稳定性。FCA 集团及关联方仍作为 WFC 的核心客户。根据 FCA 集团的投资计划周期，FCA 的订单在 2020 年、2021 年达到高点。2019 年由于 FCA 集团及关联方部分订单的签署和启动推迟，预计 2019 年 FCA 集团的收入占比与 2019 年 1-6 月 FCA 集团的占比（46.11%）持平。根据目前在手订单中预计 2020 年实现收入 3,875.41 万欧元，其中 FCA 集团占比为 70.14%。潜在订单中获得概率在 50%以上的订单合计 1.17 亿欧元，其中 8,280 万欧元的订单来自于 FCA 集团，且潜在订单的获得概率超过 75%。

因此发行人客户关系未来预测仍以 69%作为预测基础具有合理性。

二、保荐机构核查情况及核查意见

（一）保荐机构核查情况

1、获取 WFC 的财务报表情况并访谈发行人管理层，了解其经营状况及盈利能力、客户关系的来源、客户关系稳定性，无形资产的辨认依据是否充分；

2、获取外部估值机构出具的 WFC 的估值报告与并购日收购价格分摊审阅报告；了解无形资产识别过程和评估情况，包括但不限于估值方法、主要估值假设和参数，检查估值报告、估值说明等底稿；

3、复核无形资产减值测试过程；评价采用的关键假设是否合理，包括：预测期收入及增长率、息税前利润率和适用的折现率等相关假设，并将相关参数与商誉减值测试中选取的参数进行比较。

4、复核 2019 年末 WFC 在手订单、潜在订单情况，主要客户的 FCA 集团

的订单情况。

（二）保荐机构及其他中介机构核查意见

保荐机构对发行人回复已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人对商誉进行了减值测试，并同步对 2019 年 9 月末客户关系进行了相关减值测试。经测试，WFC 的客户关系基于 2019 年 9 月 30 日的估值为 2,586 万欧元，高于账面值，WFC 的客户关系未发生减值；**2019 年末客户关系、专利及非专利技术与商誉所在资产组未出现减值迹象。因此，未对并购确认的与 WFC 相关的客户关系与专利及非专利技术执行减值测试。**

2、折现率的选取基于股权成本加无形资产特殊风险溢价符合资产的风险报酬特性，与前次评估时点不同，折现率的选取符合资产的风险报酬特点和趋势；所得税率、收入占比等参数的选取符合企业实际情况以及未来的预期，发行人不存在利用参数选取调整客户关系估值的情况。

3、经核查，WFC 客户关系并未出现明显减值迹象，发行人对客户关系在商誉减值测试进行同步测试，客户关系并未发生减值，但与 WFC 资产组在商誉减值测试中发生减值，并及时计提了商誉减值准备。总体而言，WFC 资产组已经充分计提了减值准备。

三、保荐机构及申报会计师专项说明

保荐机构和申报会计师核查了发行人的客户关系减值测试，对预测及参数的选取进行了全面的复核。具体情况如下：

（一）说明折现率、所得税率、收入占比等重要参数的选取的合理性，是否存在利用参数选取调整客户关系估值的情况

1、根据安永出具 PPA 报告，前次评估的折现率为 15.6%，基于股权投资成本，评估基准日为 2017 年 9 月 30 日；本次评估的折现率为 14.7%，基于 2019 年 9 月 30 日。本次评估基于 2019 年 9 月 30 日商誉减值测试的股权投资成本加特定风险溢价。**2019 年末商誉减值测试折现率为与 2019 年 9 月 30 日保持一致。**

经核查，折现率的选取基于股权成本加无形资产特殊风险溢价符合资产的风险报酬特性，与前次评估时点不同，折现率的选取符合资产的风险报酬特点和趋势；

2、所得税率：前次评估的所得税税率为 30.50%，本次减值测试的所得税税率为 27.60%，与商誉减值测试一致。是基于报告期实际有效税率进行预测，本次测试的所得税税率降低主要原因是意大利企业所得税税率报告期内由 27.5% 降至 24%。

3、客户关系未来的预测仍以 69% 作为预测基础具有合理性。报告期内，主要客户 FCA 集团订单推迟等因素属于周期性波动，不影响长期销售占比的稳定性。

发行人客户关系减值测试参数的选取符合企业实际情况以及未来的预期，不存在利用参数选取调整客户关系估值的情况。

(二) WFC 客户关系是否存在减值迹象，报告期至今相关减值是否予以充分预估并计提

WFC 客户关系不存在明显的减值迹象，尽管由于投资周期及主要客户管理层突发变动等因素，订单出现波动，但 WFC 与该等客户仍保持紧密的合作关系，目前相关订单正在处于恢复、爬坡期。

发行人对商誉进行了减值测试，并同步对 2019 年 9 月末客户关系进行了相关减值测试。经测试，WFC 的客户关系基于 2019 年 9 月 30 日的估值为 2,586 万欧元，高于账面值，WFC 的客户关系未发生减值。

发行人基于 2019 年 9 月 30 日，对于 WFC 商誉进行减值测试，测试的资产组包含了客户关系。经测试，相关的资产组账面值高于资产组的可回收金额，并对 WFC 的商誉计提了相应的减值准备。因此，总体而言，WFC 资产组已经充分计提了减值准备。

问题 5 关于 GME 涉税事项

根据三轮问询问题的回复，2019 年上半年公司营业外收入中存在 GME 以前年度多缴税款冲回 852.60 万元。但上述涉税诉讼案件，第四地区联邦区域法

院于 2019 年 7 月 11 日作出判决，法院支持了 GME 的主张，但是目前，联邦财政部在最高法院对公司其中一个案件提出了新的上诉，该涉税事项仍存在未决诉讼。其二，联邦税务局认为 GME 在 2013 年-2014 年期间未足额缴纳社会保障金。2018 年 9 月，GME 收到联邦税务局的通知，要求 GME 补交相应的社会保障金，金额为 5,025,462.20 巴西雷亚尔。GME 不认可联邦税务局的通知，向联邦税务办公室提出异议。该联邦税务办公室于 2019 年 12 月 17 日作出行政决定。GME 不认可该决定结果，将提起复议。根据代理律师估计，预测该案件公司胜诉概率超过 50%，从提出行政程序上的异议开始至法院审结，通常需要八年时间。针对该社保事项，公司未计提预计负债。

请发行人说明：（1）GME 多缴税款是否已经可以实际抵扣，后续抵扣税务局是否存在障碍，公司要求抵扣的主张是否已向税务等机关报送，根据目前的法律进程，相关税务机关是否已经支持公司具有该等权利；如具有，上述权利具有享受的时间；公司在 2019 年 6 月 30 日前确认营业外收入是否符合会计准则的要求；（2）目前，发行人是否需要向税务局补缴社保金，是否存在明确的补缴期间，发行人是否准备缴纳。

请保荐机构及申报会计师说明：（1）对上述事项予以逐项核查并发表明确意见；（2）GME 多缴税款冲回是否属于或有事项，该收入的确认是否会计准则的相关规定，发行人的会计处理是否合规；（3）以代理律师的胜诉概率作为评估预计负债的基础，该判断是否独立客观；结合巴西社保金的缴纳规则等，发行人未计提预计负债是否具有充分证据，未计提预计负债的合理性。

【回复】

一、回复说明

巴西属于大陆法系，但在税务判决时因适用法律在时效上的冲突，援引了英美法系的案例判决规则，会以巴西最高法院(Supreme Court of Justice, STF)的判例进行判决。关于 ICMS 是否计入 PIS/ COFINS 计税基础，巴西最高法院在 2017 年 3 月 15 日案件第 574.706 案例判决中，已明确规定，ICMS 不应计入 PIS/ COFINS 计税基础。该判决对于其他类似案例，具有通用性和一定的强制性；仅巴西最高法院的判例有此效力。

2019年1月11日巴西证券委员会于发布的年报会计监管指引（文件号 OF ÍCIO-CIRCULAR/CVM/SNC/SEP/n.º01/2019）第12事项“基于 PIS 和 COFINS 计算的 ICMS”中指出，最高法院已经驳回联邦财政部诉请，表明对于该类事项，后续司法进程不应该造成对纳税人获得该项权利的障碍；对于此事项，因为已有最高法院判例，如果联邦法院判决结果与最高法院判例一致的，可直接依据最高法院判例，无需等待最终判决，进行相应会计处理，确认为资产，不受后续司法程序的影响。

经巴西律师检索，对于 GME 三起案件在联邦财政部上诉之后，于 2019 年上半年获得了法院判决支持，即 GME 提出的 ICMS 于 2014 年 12 月 31 日之前不应作为 PIS / COFINS 计税基础这一主张，多缴纳的 483 万雷亚尔，作为税收抵扣事项。

因此，GME 三笔诉讼获得的税收抵扣额 483 万雷亚尔，是确定事项，不属于或有事项，且根据巴西证券委员会年报会计监管指引，计入 2019 年上半年，符合中国会计准则规定。

（一）GME 多缴税款是否已经可以实际抵扣，后续抵扣税务局是否存在障碍，公司要求抵扣的主张是否已向税务等机关报送，根据目前的法律进程，相关税务机关是否已经支持公司具有该等权利；如具有，上述权利具有享受的时间

1、根据巴西证券委员会于 2019 年 1 月 11 日发布的年报会计监管指引，最高法院已驳回联邦政府诉请，并明确已有最高法院判例的，如果联邦法院判决结果与最高法院判例一致的，可直接依据最高法院判例，无需等待最终判决，不受后续司法程序的影响。2017 年 3 月 15 日巴西最高法院在案件第 574.706 案例判决中，已明确规定 ICMS 不应计入 PIS/ COFINS 计税基础。

因此，GME 享受抵扣权利是确定事项，符合“资产”定义。

2、根据代理律所 CASILLO ADVOGADOS 的意见，与本案件类似审核情况，在最高院就该案件作出最终判决后，可以开始抵扣，税务局根据最高院判决情况执行税务抵扣事项，具有强制性，不存在障碍，公司待最终判决后向税务等机关报送要求抵扣的主张，根据目前的法律进程，相关税务机关尚未支持公司具有该

等权利，待最高院判决后，预计公司恢复抵扣权利。根据巴西律所 RIZZO & RODRIGUES ADVOGADOS 的判断，最高院拟于 2020 年 4 月就该案件做最终判决（受新冠疫情影响，最终判决可能延后），预计公司享受抵扣权利的时间为 2020 年。

（二）目前，发行人是否需要向税务局补缴社保金，是否存在明确的补缴期间，发行人是否准备缴纳

GME 已向 Salvador/BA 的联邦税务办公室提出异议，未得到支持，Salvador/BA 的联邦税务办公室已于 2019 年 12 月 17 日做出要求 GME 补缴的行政决定。截至本问询函更新日，GME 已向 CARF 提起复议，等待审理。该复议的决定属于行政程序事项，GME 对于行政程序事项，仍可向法院提起诉讼，进入司法审理环节。

代理律师确认，根据巴西国家税法典（National Tax Code）第一百五十一条第三款，在涉税异议的行政复议期间（administrative process），补缴税款事项将暂停执行。因此，发行人暂不需要履行补缴义务。因本案处于审理程序中，暂不存在明确的补缴期间，发行人未准备缴纳。代理律师认为，如后期进入司法审理环节，GME 胜诉概率高于 50%。

同时，根据 2017 年发行人收购 WFC 时的股权转让协议，若出现补缴社保事项，发行人有权向原 WFC 股东追索。

二、保荐机构及申报会计师核查意见

（一）保荐机构核查情况

1、进一步核查 GME 以前年度多缴税款冲回对应的诉讼文件、法律意见书和纳税相关文件；

2、进一步核查 GME 最高法院 2017 年 3 月 15 日对于第 574.706 案例判决中，已明确规定 ICMS 不应计入 PIS/ COFINS 计税基础；

3、进一步核查巴西证券委员会于 2019 年 1 月 11 日发布的年报会计监管指引，核查文中表述的最高法院关于联邦法院判决结果与最高法院判例一致的，可

直接依据最高法院判例，无需等待最终判决，不受后续司法程序的影响的判决。

4、进一步询问 GME 代理律师就联邦财政部在最高法院对公司以前年度多缴税款冲回案件提出了新的上诉的最新进展、结果预判，以及补缴社会保障金的可能性。

（二）保荐机构及其他中介机构核查意见

保荐机构对发行人回复已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已说明 GME 多缴税款可以实际抵扣，后续抵扣税务局不存在障碍，公司要求抵扣的主张拟向税务等机关报送，根据目前的法律进程，相关税务机关支持公司具有该等权利不存在障碍；

2、发行人已说明无需向税务局补缴社保金，不存在明确的补缴期间，发行人未准备缴纳。

三、保荐机构、申报会计师专项说明

（一）GME 多缴税款冲回是否属于或有事项，该收入的确认是否会计准则的相关规定，发行人的会计处理是否合规

1、根据中国会计准则的规定及巴西国内税收诉讼审核实践，GME 获得的税收抵扣，是确定的，不属于“或有事项”

（1）巴西属于大陆法系，但在税务判决时因适用法律在时效上的冲突，援引了英美法系的案例判决规则，会以巴西最高法院(Supreme Court of Justice, STF)的判例进行判决。此事项属于巴西税法领域的重要里程碑事项，产生了广泛的影响，涉及到大量巴西公司，关于 ICMS 是否计入 PIS/ COFINS 计税基础，巴西最高法院在 2017 年 3 月 15 日案件第 574.706 案例判决中，已明确规定，ICMS 不应计入 PIS/ COFINS 计税基础。该判决对于其他类似案例，具有通用性和一定的强制性；特别指出仅巴西最高法院的判例有此效力。

（2）2019 年 1 月 11 日巴西证券委员会于发布的年报会计监管指引（文件号 OF ÍCIO-CIRCULAR/CVM/SNC/SEP/n.º 01/2019）第 12 事项“基于 PIS 和

COFINS 计算的 ICMS”中指出，最高法院已经驳回联邦财政部诉请，表明对于该类事项，后续司法进程不应该造成对纳税人获得该项权利的障碍；对于此事项，因为已有最高法院判例，如果联邦法院判决结果与最高法院判例一致的，可直接依据最高法院判例，无需等待最终判决，进行相应会计处理，确认为资产，不受后续司法程序的影响。

(3) 经巴西律师检索，对于 GME 三起案件中“5047656-11.2013.404.7000/PR”（GME Aerospace），“5038184-83.2013.4.04.7000/PR”（GME General），“5038191-75.2013.4.04.7000/PR (FASE GME)”在联邦财政部上诉之后，分别于 2019 年 5 月、2019 年 5 月及 2019 年 4 月 GME 获得了法院判决支持，即 GME 提出的 ICMS 于 2014 年 12 月 31 日之前不应作为 PIS / COFINS 计税基础这一主张，多缴纳的 483 万雷亚尔，作为税收抵扣事项。

(4) 因此，此属于联邦法院判决结果与最高法院判例一致，即使联邦财政部提起上诉，也无需等待最终判决，不受后续司法程序的影响，属于确定事项，不属于“或有事项”，在 2019 年 6 月 30 日 GME 将该税收抵扣作为其他流动资产，符合中国企业会计准则的规定。

(5) 公司需待最终判决后向税务等机关报送要求抵扣的主张，根据目前的法律进程，相关税务机关尚未支持公司具有该等权利，待最高院判决后，预计公司恢复抵扣权利。根据巴西律所 RIZZO & RODRIGUES ADVOGADOS 的判断，最高院拟于 2020 年 4 月就该案件做最终判决（受新冠疫情影响，最终判决可能延后），预计公司享受抵扣权利的时间为 2020 年。

(二) 以代理律师的胜诉概率作为评估预计负债的基础，该判断是否独立客观；结合巴西社保金的缴纳规则等，发行人未计提预计负债是否具有充分证据，未计提预计负债的合理性。

1、以代理律师的胜诉概率作为评估预计负债的基础，该判断独立客观

(1) 向代理律师了解案件进展、利用代理律师判断案件结果的专业判断，是实务中会计计量、审计判断、核查的常规手段。鉴于代理律师对案件的了解程度及专业性，以及实务中无其他律所能够对案件结果有客观公允判断的事实，发

行人、审计机构及保荐机构以代理律师的意见作为判断基础，具备可操作性；

(2) 代理律所 CASILLO ADVOGADOS 是由巴西知名法学教授 João Casillo 于 1967 年成立，距今已经有 52 年历史，可为巴西境内外的公司提供包括公司法、外商投资、税务、并购、劳工、知识产权在内的全领域法律咨询，在巴西多个主要城市和巴西境外设有办公室。代理律师的资信、专业能力和职业操守为本案件的判断提供了保障。

代理律师遵循巴西当地法律法规进行专业判断，相关依据有效，与案件情况直接相关；

(3) 对于此案件，代理律师表示，联邦行政税务法院（CARF）在类似案件的审理中均支持了纳税人的立场。律师经过专业分析判断，且参照过往类似案件，认为 GME 胜诉概率高于 50%。

2、发行人未计提预计负债具有充分证据，未计提预计负债具备合理性

2019 年 12 月 17 日，Salvador/BA 的联邦税务办公室（Federal Revenue Office in Salvador/BA）已做出了要求 GME 补缴的行政决定。GME 已向联邦行政税务法院（CARF）提起行政复议，该案尚未结案。同时，巴西税务法院就该复议的决定属于行政程序事项，GME 对于行政程序事项，仍可向法院提起诉讼，进入司法审理环节。

代理该案件的 Casillo Avogados 的律师根据过往案例，预测该案件公司胜诉概率超过 50%，且从提出行政程序上的异议开始至法院审结，通常需要八年时间，但案件的实际审理时间会受到当事方、审理法院及其他相关因素影响，该估测时间并不能代表每个案件的实际审理时间。

故发行人未计提预计负债具有充分证据，未计提预计负债具备合理性。

问题 6 关于质保金预提

根据三轮问询问题的回复，发行人按照母公司机器人整机收入的 1% 计提质量保证金。实提质量保证金与整机按合并口径收入计提的质量保证金存在差异，主要系子公司从母公司采购的机器人整机在配置相关硬件设备后出售，售价和成本价存在差异所致。报告期各期，整机使用的售后服务费金额分别 119.64 万

元、192.75 万元、213.11 万元和 189.71 万元，均高于发行人计提的质量保证金。但在前期回复中，发行人表示质量保证金的计提比例及依据：公司依据当期自产机器人整机收入计提质量保证金，计提比例为 1%。发行人对于整机质保金的信息披露，前后存在差异。公司除母公司销售整机外，芜湖希美埃，芜湖埃华路，CMA 都存在整机的销售。

请发行人说明：（1）前后次信息披露存在差异的原因，前次信息披露是否存在不审慎的情况；（2）其余公司不计提质保金的原因，集团内部是否对会计政策予以统一的执行；（3）结合质保发生情况，说明公司质保金计提是否充分。

请保荐机构及申报会计师说明：（1）对上述事项予以逐项核查并发表明确意见；（2）发行人是否在集团内部对会计政策予以统一执行，公司会计基础是否健全、规范。

【回复】

一、发行人回复说明

发行人已在第二轮问询、第三轮问询中“关于整机销售/请发行人说明：针对整机计提的质量保证金与整机销售金额是否匹配”的答复中，更正表述如下：

2016 年度至 2019 年度，整机使用的售后服务费分别 77.98 万元、79.84 万元、138.36 万元、204.61 万元，累计总额低于发行人计提的质量保证金，计提谨慎。

2016 年度至 2019 年度，发行人计提的整机质量保证金分别 74.87 万元、152.95 万元、158.72 万元、170.31 万元，截止 2019 年 12 月末，预计负债-整机产品质量保证的余额 178.81 万元，质保金已充分计提。

（一）前后次信息披露存在差异的原因，前次信息披露是否存在不审慎的情况

关于整机质保金，发行人在第二轮问询函中的答复为“公司按照母公司整机收入 1%计提质量保证金”，发行人在第三轮问询函中的答复为“按照母公司机器人整机收入的 1%计提质量保证金”。

2016 年度至 2019 年度，就发行人的整机生产环节，主要由母公司实施，境

外 CMA 生产较少。因此，按照母公司整机收入 1% 计提质量保证金，前后信息披露整体一致。

（二）其余公司不计提质保金的原因，集团内部是否对会计政策予以统一的执行

1、2016 年度至 2019 年度，除母公司外，其余公司销售整机不计提质保金主要由于整机的售后服务仍围绕整机的技术支持、日常维护、质量维修，子公司从母公司采购整机后、考虑到特定领域的使用而添加了辅助设备如供漆系统、喷枪、视觉系统、机器人附加轴（转台）等，提高了喷涂机器人整机的溢价水平，而售后服务的内容仍在母公司出售的整机范围内，故无需就该溢价情况而计提相应的质保金。

2、2016 年度至 2019 年度，集团整机计提的售后服务费分别为 74.87 万元、152.95 万元、158.72 万元、170.31 万元，而实际发生的售后服务费分别 77.98 万元、79.84 万元、138.36 万元、204.61 万元，截止 2019 年 12 月末，预计负债-整机产品质量保证的余额 178.81 万元，质保金已充分计提，以母公司对外销售整机作为计提质保金基础的会计政策符合发行人的经营特点，集团内部其余公司无需就其整机收入计提相应质保金。

3、对于母公司、子公司计提质保金的政策，是发行人根据业务实质统一制定、执行的。

（三）结合质保发生情况，说明公司质保金计提是否充分。

2016 年度至 2019 年度，预计负债-整机产品质量保证的计提、使用、余额情况如下：

单位：万元

年度	期初数	本期增加	本期减少（本期使用）	期末数
2019 年	213.11	170.31	204.61	178.81
2018 年	192.75	158.72	138.36	213.11
2017 年	119.64	152.95	79.84	192.75
2016 年	122.75	74.87	77.98	119.64

2016 年度至 2019 年度，工业机器人整机质保金计提数超过实际发生数，截至 2019 年 12 月末，预计负债-整机产品质量保证的余额仍有 178.81 万元，公司

质保金计提充分。

二、核查情况及核查意见

(一) 保荐机构核查情况

- 1、访谈发行人总经理，进一步了解整机售后服务的内容；
- 2、核查发行人制定质保金计提政策的过程，并与业务实质进行比对，核查是否符合业务实质；
- 3、进一步复核 **2016 年度至 2019 年度** 公司质保金的计提依据及计算过程，评估管理层对质保金计提的充分性；

(二) 保荐机构及其他中介机构核查意见

保荐机构对发行人回复已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、发行人已说明前后次信息披露不存在差异的原因，前次信息披露不存在不审慎的情况；
- 2、发行人已说明其余公司不计提质保金的原因，公司制定的会计政策符合公司的经营特点；
- 3、发行人整机质保金已充分计提。

三、保荐机构及申报会计师专项说明

发行人是否在集团内部对会计政策予以统一执行，公司会计基础是否健全、规范

保荐机构、申报会计师访谈发行人总经理，进一步了解整机售后服务的内容，核查发行人制定质保金计提政策的过程，并与业务实质进行比对，核查是否符合业务实质，同时，进一步复核 **2016 年度至 2019 年度** 公司质保金的计提依据及计算过程，评估管理层对质保金计提的充分性。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、**2016 年度至 2019 年度**，除母公司外，其余公司销售整机不计提质保金

主要由于整机的售后服务仍围绕整机本身的技术支持、日常维护、质量维修，子公司从母公司采购整机后、考虑到特定领域的使用而添加了辅助设备如供漆系统、喷枪、视觉系统、机器人附加轴（转台）等，提高了子公司用于喷涂这一特定领域机器人整机的溢价水平，而售后服务的内容仍在母公司出售的整机范围内，故无需就该溢价情况而计提相应的质保金。

2、发行人制定的以母公司对外销售整机作为计提质保金基础的会计政策符合发行人的经营特点，公司会计基础健全、规范。

3、对于母公司、子公司计提质保金的政策，是发行人根据业务实质统一制定、执行的。

问题 7 关于亏损合同

根据三轮问询问题的回复，报告期内，发行人合同金额 300 万以上的项目合计 128 个，其中亏损合同 21 个。对于上述亏损合同，发行人在亏损当年未计提存货跌价准备的由 6 笔，未计提存货跌价准备但计提了预计负债的有 2 笔。其中针对 121 -MAGNA/COSMA BMW G-20 合同，出现亏损的时点为 2018 年 11 月，公司当年未计提跌价及预计负债，截至 2019 年上半年该合同总金额为 4063.83 万元，累计成本为 4190.65 万元。针对 107 -AGV 合同，出现亏损时点为 2018 年 12 月，公司当年未计提跌价及预计负债，截至 2019 年上半年该合同总金额为 1083.12 万元，累计成本为 1509.20 万元。

请发行人说明：（1）针对上述 2 项合同，说明在 2018 年底出现亏损时未计提存货跌价和预计负债的原因及合理性，该两笔订单是否属于成本能够可靠计量的合同，是否能够使用完工百分比法；（2）逐项说明，报告期内在预计亏损当年未计提存货跌价或预计负债的合理性。

请保荐机构和申报会计师说明：（1）对上述事项予以逐项核查并发表明确意见；（2）上述两项合同未在 2018 年出现亏损时计提存货跌价和预计负债，是否符合会计准则的要求；上述两项合同是否属于结果能够可靠估计的合同，是否适用完工百分比法；（3）发行人关于完工百分比法成本核算方面的内控控制是否健全，是否能够合理预测相关的成本，是否符合会计准则中对建造合同的

内外部要求，是否具有适用完工百分比法的基础。

【回复】

一、发行人回复说明

(一) 针对上述 2 项合同，说明在 2018 年底出现亏损时未计提存货跌价和预计负债的原因及合理性，该两笔订单是否属于成本能够可靠计量的合同，是否能够使用完工百分比法

1、针对上述 2 项合同，说明在 2018 年底出现亏损时未计提存货跌价和预计负债的原因及合理性

由于公司系统集成项目在实施过程中存在多变的因素，有些系统集成项目虽然在过程中出现亏损的迹象，但是后续经过谈判，可能形成增补合同，或通过后续技术降本亏损项目变为盈利项目，最终是否为亏损合同存在一定的不确定性，同时由于计提存货跌价需要执行相关审批流程，因此在实操层面从业务特性以及降低管理成本的角度，公司通常只在每年年底根据项目亏损与否预计情况，按照剩余完工进度计提存货跌价准备或者预计负债。121 -MAGNA/COSMA BMW G-20 和 107 - AGV 项目出现亏损的时点分别为 2018 年 11 月和 2018 年 12 月。这两项亏损合同未计提存货跌价准备的原因系项目在出现亏损的年度即将完工，完工百分比分别为 93.47% 和 87.35%。按照剩余的完工进度应该要计提的存货跌价准备金额分别为 8.62 万元和 65.57 万元，虽然公司未计提存货跌价准备，但均未超过公司执行的重要性水平（基于公司的实际经营情况，公司对重要性水平是依据营业收入的 0.5% 确认的）。

121 -MAGNA/COSMA BMW G-20 项目出现亏损系该项目客户 Magna 在设计方案确定后提出修改意见，造成部分设计返工；且其未按期交付工件和设备造成延期。发行人已在期末与客户沟通协商增补事宜，由于责任界定明确，当时预期获得客户增补的概率较大，因此期末未计提存货跌价准备。

107-AGV 项目出现亏损的原因系外协安装供应商（客户指定）技术不达标，导致 AGV 系统调试时长超出预期造成亏损。

这两个项目亏损的原因主要系客户和客户指定的供应商的原因造成的亏损，公司在出现亏损迹象后，公司积极与客户进行协商增补及其他补偿，最终 121-MAGNA/COSMA BMW G-20 项目在 2019 年度取得增补，107-AGV 项目在 2019 年度获得供应商赔偿。

综上所述，上述 2 项合同在 2018 年底按谨慎性原则虽然应计提相应的减值，但因项目即将结项且最终亏损状态尚不确定，故未计提存货跌价和预计负债。即使按照谨慎性原则应该要计提的金额未超过公司的重要性水平，公司未计提存货跌价准备和预计负债具有合理性。

2、该两笔订单属于成本能够可靠计量的合同，能够使用完工百分比法

上述两项合同金额明确，合同总收入能够可靠的计量；公司已经按照进度款收到了相应的合同价款，上述两项合同的与经济利益很可能流入企业；公司能够做好建造合同成本核算的各项基础工作，能够预计项目的预计总成本，能够准确核算实际发生的合同成本，公司在各个年度与上述两项合同相关的实际发生的合同成本能够清楚地区分和可靠地计量，上述两项合同对应的项目在报告期内能够合理预计成本，并按预计的总成本及变更成本在各期间进行了准确的核算，在合同完工进度和为完成合同尚需发生的成本能够可靠地确认。故上述两项合同属于结果能够可靠估计的合同，适用完工百分比法。

（二）逐项说明，报告期内在预计亏损当年未计提存货跌价或预计负债的合理性

1、发行人亏损合同确认，具有规范的内部控制程序

（1）公司系统集成业务汽车工业占比 70%左右，通用工业占 30%左右，系统集成业务特点是：公司经过规范的内控控制程序估算预计总成本，但在实施过程中，下游客户往往由于安装现场条件发生变化、工期延长、产品设计发生变化而提出新的功能、性能需求或者要求变更设计，公司为了维护客户关系，快速帮客户解决问题，往往会先满足客户需求，从而导致项目产生额外成本，出现亏损迹象；但与此同时公司会启动与该等客户商谈增补合同，但由于汽车行业客户一般较为强势，增补合同的签署可能性、时间存在较大不确定性。但

若增补合同能够签署，或通过后期实施过程中的设计创新、技术创新而降低成本，亏损合同则可能转为盈利项目。因此，项目实施过程中，项目出现亏损迹象时，并不意味着最终为亏损合同。

(2) 因此，基于谨慎性原则，同时考虑到实操层面内控程序的可执行性及相关管理成本的控制，公司确认亏损合同，计提存货跌价准备的内部控制程序一般为：

①在每年年末，根据项目预计亏损情况，按照剩余完工进度，在取得充分证据的前提下，确认为亏损合同，计提存货跌价准备或者预计负债。

②若项目实施过程中有较大可能性签署增补合同，或金额较小后期可以通过设计优化、技术创新等降低成本，亏损合同将转为盈利项目，将不确认为亏损合同。

2、发行人期末预计可能亏损但未计提存货跌价准备的原因

2016年至2019年，发行人合同金额300万以上的项目合计151个，其中亏损合同27个。其中，预计可能亏损当年未达到100%完工进度且未计提存货跌价或预计负债涉及到4个项目，具体如下：107-AGV应计提65.57万元；121-MAGNA/COSMA BMW G-20应计提8.62万元；112 - VW PROJETO VW216项目应计提1.42万元；总装车间淋雨线、漆面检查线、PDI检查线、补漆室及AUDIT评审室项目应计提0.58万元。未计提存货跌价准备的原因具体如下：

(1) 107-AGV项目出现亏损的原因系外协安装供应商技术不达标，导致AGV系统调试时长超出预期造成亏损。发行人在期末与供应商积极沟通协商补偿事宜，由于责任界定明确，当时预期补偿获得概率较大，因此期末未计提存货跌价准备。经与供应商协商，发行人后续在2019年取得了供应商赔偿。

(2) 121 -MAGNA/COSMA BMW G-20项目出现亏损系客户Magna在设计方案确定后提出修改意见，造成部分设计返工；且其未按期交付工件和设备造成延期。发行人已在期末与客户沟通协商增补事宜，由于责任界定明确，当时预期获得客户增补的概率较大，因此期末未计提存货跌价准备。经与客户协商，发行人后续在2019年取得客户增补合同。

(3) 其他两个项目包括112 - VW PROJETO VW216项目和总装车间淋雨线、

漆面检查线、PDI 检查线、补漆室及 AUDIT 评审室项目的亏损金额较小，占合同总金额比例均未超过 1%，处于亏损的零界点，且接近完工，由于亏损金额绝对值及亏损占比极小，存在较大机会后期通过成本优化和控制，弥补潜在亏损，因此基于期末该等项目是否最终成为亏损合同具有一定的不确定性，同时基于重要性原则判断，该等项目未计提存货跌价准备不会影响该交易的会计核算，也不会影响企业整体财务状况和损益的判断，因此公司未对该等项目计提存货跌价准备。

(4) 此外，公司 2019 年 6 月末，8 条钳体加工自动化系统项目出现亏损迹象，由于金额较小，且存在较大可能通过后期成本控制实现盈利，因此 2019 年 6 月末，公司未就该项目计提存货跌价准备。2019 年下半年公司通过成本优化和控制，至 2019 年末转为盈利项目。

(5) 2019 年 6 月末，项目 C02340 应计提 3.46 万元。该项目接近完工，按照公司内部控制规范的要求，未计提存货跌价准备。截至 2019 年末，该项目已完工并完成终验收。

综上，2016 年度至 2019 年度，发行人在预计亏损当年未计提存货跌价或预计负债具有合理性。

二、核查情况及核查意见

(一) 保荐机构核查情况

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、了解公司亏损合同计提存货跌价准备或预计负债的内部控制的相关规定；
- 2、了解亏损合同形成的具体原因，向公司项目部相关人员了解亏损合同的后续项目进展情况；
- 3、复核公司亏损合同计提的存货跌价准备和预计负债情况；
- 4、复核公司亏损合同 2016 年度至 2019 年度期末完工进度；
- 5、复核公司亏损合同对应的合同收款情况；
- 6、了解公司对财务报表重要性的内控制度的规定，复核公司重要性水平的确认标准，复核公司各年重要性金额的准确及合理性。

(二) 保荐机构及其他中介机构核查意见

保荐机构对发行人回复已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、针对上述 2 项合同，在 2018 年底出现亏损时未计提存货跌价和预计负债具有合理性。该两笔订单属于成本能够可靠计量的合同，适用完工百分比法。

2、2016 年度至 2019 年度在预计亏损当年未计提存货跌价或预计负债具有合理性。

三、保荐机构及申报会计师专项说明

（一）上述两项合同未在 2018 年出现亏损时计提存货跌价和预计负债，是否符合会计准则的要求；上述两项合同是否属于结果能够可靠估计的合同，是否适用完工百分比法

1、上述两项合同未在 2018 年出现亏损时计提存货跌价和预计负债，是否符合会计准则的要求

根据企业会计准则讲解规定，重要性要求企业提供的会计信息应当反映与企业财务状况、经营成果和现金流量有关的所有重要交易或者事项。财务报告中提供的会计信息的省略或者错报会影响投资者等使用者据此做出决策的，该信息就具有重要性。重要性的应用需要依赖职业判断，企业应当根据其所处环境和实际情况，从项目的性质和金额大小两方面加以判断。公司 121 -MAGNA/COSMA BMW G-20 和 107-AGV 两项合同在 2018 年出现亏损时的当年年末需计提的存货跌价准备金额分别为 8.62 万元和 65.57 万元，虽然公司未计提存货跌价准备，但均未超过公司执行的重要性水平，不构成重要性的判断，符合会计准则的要求。

2、上述两项合同是否属于结果能够可靠估计的合同，是否适用完工百分比法

上述两项合同金额明确，合同总收入能够可靠的计量；公司已经按照进度款收到了相应的合同价款，上述两项合同的与经济利益很可能流入企业；公司能够做好建造合同成本核算的各项基础工作，能够预计项目的预计总成本，能够准确核算实际发生的合同成本，公司在各个年度与上述两项合同相关的实际发生的合

同成本能够清楚地区分和可靠地计量，合同完工进度和为完成合同尚需发生的成本能够可靠地确认。故上述两项合同属于结果能够可靠估计的合同，适用完工百分比法。

综上所述，公司上述两项合同未在 2018 年出现亏损时计提存货跌价和预计负债，符合会计准则的要求；上述两项合同属于结果能够可靠估计的合同，适用完工百分比法。

（二）发行人关于完工百分比法成本核算方面的内控控制是否健全，是否能够合理预测相关的成本，是否符合会计准则中对建造合同的内外部要求，是否具有适用完工百分比法的基础

1、发行人关于完工百分比法成本核算方面的内控控制是否健全

公司对承接的系统集成业务单独建立项目单元归集项目成本。项目成本包含可直接归属于该项目的直接材料、直接人工、直接费用、分包及外协以及需要分摊计入的间接人工和间接费用。领用的材料成本实际成本计价，直接人工按照项目工时分摊计入各项目成本，直接费用、分包及外协按照归属的项目直接计入各项目成本，间接人工和间接费用按照各项目工时分摊计入项目成本。待项目符合收入确认条件时，将归集至该项目的成本结转至当期主营业务成本。

公司对于实际发生的项目成本，从产生成本的业务环节，到成本核算环节，都有严格的内部控制，具体情况如下：

（1）材料成本：A、装备项目部对于项目现场急需的物资通知采购部安排货物直发现场，现场施工人员审核到货信息并检验后，将到货信息告知项目经理，项目经理在 IT 系统发起发货申请并系统填写其他领料单，项目经理至仓库办理入库和出库手续。B、仓库保管员根据送货单和其他领料单在 IT 系统办理虚拟原料入库和出库手续，货物从原料库至车间库。C、制造工程部行政助理根据项目其他领料单办理投料手续，货物从车间库计入项目成本。

（2）人工成本：A、装备项目部编制项目预算时，制定技术设计、制造、项目管理等标准工时，并维护进 IT 系统。B、制造工程部、技术部、项目部人员每半月在 IT 系统填写项目报工工时流程，将制造工程部人员工时填入系统，报项目负责人、部长审批，审批后 IT 系统自动抓取工时、项目编号信息，按照

工时标准成本直接计入项目成本。C、项目管理人员、辅助人员不直接填报工时，其工时按照本部门填报的直接项目工时进行分配，月底人力资源部统计制造工程部、技术部等部门总费用进入制造工程部、技术部、项目部成本中心，IT 系统按照各部门项目工时进行标准成本与实际成本的调整。D、制造工程部、技术部等工时预算超标准的，系统不容许填报，确因其他客观原因导致预算工时超标的应在 IT 系统报工时时报项目部部长审核、分公司总经理审批。E、公司存在需外派劳务需求时由需求部门提出申请经人力资源部审核办理，发生部门按项目统计工时交人力资源部，人力资源部在 IT 系统办理费用报销，经审批后 IT 系统自动抓取费用及项目编号信息计入项目成本。

(3) 项目费用：A、每年末，装备销售部根据本年度销售费用情况及下年度销售收入预算编制下年度销售费用预算。编制项目预算时编制项目直接和间接费用预算。B、直接费用：运输费、打的费、差旅费等直接费用由相关部门在 IT 系统中填写费用报销流程或财务汇款申请流程，填写项目编号，IT 系统直接抓取项目编号和费用明细，计入项目成本。C、间接费用：折旧费、维修费等按照各成本中心进行归集，归集后以制造工程部的直接人工工时为基准进行分摊计入项目成本。电费按照各部门电器、设备的使用功率、时间换算分摊比例进行分摊，体系与信息部编制电费分割表，水费按照除驻外人员以外的人头进行分配，以各成本中心进行归集，归集后以制造工程部的直接人工工时为基准进行分摊计入项目成本。D、每月，体系与信息部分析当月销售费用预算执行情况，对于已经超预算的编制预警信息表，并将分析结果传至销售部负责人。

综上所述，发行人关于完工百分比法成本核算方面具有健全的内部控制。

2、是否能够合理预测相关的成本

(1) 项目承接后相关的成本的合理预测

项目承接后，销售部在 IT 系统中创建销售订单与项目号，并发起项目启动指令，由项目部负责牵头，会同技术部、制造部、采购部共同对成本进行预测，编制项目成本预算分割表，并发起审批流程，具体编制依据、审批流程及执行流程如下：

①技术部根据与客户签订的技术协议和招投标设备清单等相关要求，给出初

步材料预算,提供设计方案、施工图纸及设备材料清单;销售部负责组织技术部、采购部、项目部、子公司(事业部)分管副总对成本概算进行评审,评审人员对需要进行调整的项目进行修正,评审通过作为销售报价依据。

②项目经理以技术部提供的材料清单,根据施工图纸、设备材料清单以及工程部提供的现场实施费用构成明细等资料计算预计总成本;其中材料设备部分,由项目经理结合设备材料采购价格清单及供应商询价结果测算材料设备采购成本;预计总成本中外包、安装及劳务分包部分,根据施工图纸及设备材料清单确定清单进行估算;项目实施费用根据项目组人员构成、实施周期、工程量结合历史经验进行估算。以上结果形成项目成本预算分割表,由项目经理提交流程,报项目部负责人、销售部负责人审核,子公司(事业部)分管副总、子公司(事业部)总经理、母公司总经理、母公司董事长按权限进行审批。

(2) 项目实施过程中对预计总成本的调整

①在项目实施过程中,项目管理部对项目的进度、成本进行实时管理,如发现实际实施情况与原预估的总成本有差异,则发起项目成本调整申请,提交流程由相关负责人审批;财务部据此对预算进行调整;

②合同执行过程中,定期对项目进度、发生成本、客户需求等情况进行梳理,如遇到预计总成本金额发生显著变化(焊装集成单次或累计 $\pm 5\%$ 以上,其他集成项目单次或累计 $\pm 10\%$ 以上),由项目部查找原因,重新组织编制项目成本预算表,报项目部负责人、销售部负责人审核、子公司(事业部)分管副总、子公司(事业部)总经理、母公司总经理、母公司董事长按权限进行审批。

③项目成本分割单根据实际项目进展情况进行调整直至项目结束。

④项目预算执行监督及考核:项目部项目经理为项目预算执行第一责任人,公司进行毛利率考核,项目经理按照公司项目预算及项目计划实施项目;项目部是公司成本的监督管理部门,使目标成本在整个施工过程中一直处于受控状态,发现预算存在执行偏差时,应启动预算调整流程;项目部制定项目预算执行考核方案,明确对各部门的预算考核内容、频率、方式等;项目部根据项目成本预算表,在项目完工之后根据财务部提供的明细预算执行情况进行项目考核,考核结果与各部门人员绩效工资挂钩。

综上所述,公司能够合理预测相关的成本。

3、是否符合会计准则中对建造合同的内外部要求

2016 年度至 2019 年度，发行人建立了健全的合同成本预算管理制度和合同成本会计核算管理制度，通过内控制度的有效执行，以及发行人在关键节点与客户对项目进展情况的及时对接如图纸会签、预验收、设备到货签收、安装调试验收、终验收等外部证据对完工进度予以佐证，有力地保证了与收入确认相关的预计总成本、实际成本、完工百分比等重要参数的准确性、及时性和完整性，具有合理性。

综上所述，发行人系统集成业务符合会计准则中对建造合同的内外部要求。

4、是否具有适用完工百分比法的基础

公司根据累计实际发生的成本占预计总成本的比例确定完工进度，其中预计总成本是根据项目预算估计的项目总成本，累计实际发生的成本是指形成项目完工进度的工作量所耗用的直接成本和间接成本。因此，完工进度的估计的准确性受项目预计总成本编制的准确性和累计实际发生的成本核算的准确性影响。公司建立了合同预计总成本估计和实际总成本核算上述的全面、有效的内部控制制度和财务核算制度，具备采用完工百分比法核算收入的内控基础，公司能够合理、准确估计系统集成项目的完工百分比。公司制定了完善的集成业务管理设计及预算管理制度，发行人的系统集成业务符合采用完工百分比法确认收入的条件，发行人具备实施完工百分比法的内部控制、会计基础。

综上所述，发行人具有适用完工百分比法的基础。

问题 8 关于对 EVOLUT 控制

根据三轮问询问题的回复，发行人表示 EVOLUT 原管理层经营策略较为激进，签署了部分技术难度较大、付款条件较苛刻的项目，占用了较大的运营资金，财务成本较高，规模扩张的同时并未实现盈利。尽管发行人发现该等情形后及时调整，但后期仍产生了较大的不利影响，且超出了发行人的预期。且发行人表示存在成本管控不力的情况。

请保荐机构和申报会计师说明：针对 EVOLUT 等海外子的内部控制，

EVOLUT 自身的内部控制制度是否健全，是否被有效执行。

【回复】

一、保荐机构核查说明

保荐机构、申报会计师核查了 2016 年度至 2019 年度发行人对 EVOLUT 等海外子公司的内部控制，以及 EVOLUT 自身的内部控制制度的建立、执行情况。

EVOLUT 在原管理层主持经营期间出现的经营策略较为激进、成本控制不力的情形，与原管理层管理风格、管理能力相关，不影响内部控制健全且有效。发行人针对 EVOLUT 等海外子公司的内部控制，及 EVOLUT 自身内部控制，总体上制度健全且有效执行，并依据有效的内部控制，及时调整了管理层及经营策略。具体核查说明如下：

（一）EVOLUT 在收购后由于经营战略和原管理层管理风格和管理能力产生的问题，不影响内部控制有效性

经保荐机构、申报会计师核查，EVOLUT 收购后，发行人建立了有效的子公司内部控制体系，以及 EVOLUT 公司层面的内部控制体系，并有效执行。但在经营上，发行人主要依靠董事会、股东大会行使控股权，并建立明确的分级授权机制。对于经营策略失误、成本控制不力等行为，系由原管理层作出，发行人在发现问题后，及时进行了管理层调整，并通过新管理层，及时调整经营策略。经营战略和原管理层管理风格和管理能力产生的问题，不影响内部控制有效性，具体说明如下：

1、EVOLUT 相关问题主要是由经原管理层风格和管理能力产生的，不影响内部控制的健全、有效

发行人对 EVOLUT 建立了明确的分级授权机制，对重要的销售合同实现了审批，但具体到每个订单的技术风险、收款风险的判断，及项目执行过程中的成本控制，主要由执行具体业务的原管理层进行判断。由于原管理层的管理风格比较激进，签订了部分有风险的订单，导致了项目延期、设计制造返工等一系列成本增加，从而导致成本控制问题。发行人发现这些问题后，及时优化了项目风险评审流程，收紧了董事会对管理层的授权，并最终调整了管理层。

2、海外并购，特别是管理层的整合和调整需要过程，需考虑的因素较为复杂，无法一蹴而就

发行人 2016 年初完成收购 EVOLUT，有效执行了定期的经营情况汇报，内部审计等内控措施，于 2017 年年底发行人已意识到原管理层激进的管理风格，但是考虑到：（1）在意大利工业 4.0 政策刺激市场需求增长的大背景下，适度激进的管理风格可能会更好的拓展市场；（2）处于收购后整合初期，为了技术和业务平稳转移，发行人也给原管理层调整和改进的机会。

但截至 2018 年年底，从实际的经营情况来看，原管理层管理能力和管理风格很难调整，且成本管控未达到董事会的要求，因此，发行人于 2018 年年底开始调整管理层。

3、管理层调整，仍产生较大影响，且超过了发行人的预期。

管理层调整影响较大且超出发行人预期的主要原因为：虽然管理层做出了调整，但是为了回款和不影响 EVOLUT 的市场形象，前期签订的订单需要关闭，占用了大量的资源，影响了新项目的承接和执行，原管理层经营失误产生的影响具有一定的延后性。同时 2018 年年底原管理层调整后，新管理层需要对 EVOLUT 的情况进行了解和熟悉，且原 Managing Director（总经理）也同时是小股东的 Franco Codini 还留任公司，对 EVOLUT 调整存在不同意见，对新管理层产生了干扰，这种干扰直至 2019 年 10 月发行人彻底免除 Franco Codini 所有职务为止。因此 2019 年前述问题产生的不利影响超过了发行人预期。目前 EVOLUT 新管理团队与发行人总部的战略意图高度一致，EVOLUT 的调整进入正轨。

2019 年下半年，公司将原 EVOLUT 管理层、核心人员大幅调整，同时调整了 EVOLUT 的发展规划，将 EVOLUT 定位为欧洲系统集成技术中心和示范应用中心。

（二）逐步建立和健全了相应内控制度，并得到了有效的执行

1、根据意大利当地法律，EVOLUT 等海外子公司建立完善的公司治理结构

（1）基于股东会、董事会实施顶层控制

报告期内，发行人持有 EVOLUT 绝对多数股权，2019 年 11 月通过资本金恢复，发行人已持有 EVOLUT 99.99% 股权。发行人占有其股东会绝对多数表决权，发行人通过股东会提名与任免董事会多数成员，拥有制定与修改公司章程等法定权力。

在实际执行中，EVOLUT 重大经营决策由董事会做出，常态化的董事会是 EVOLUT 日常管控和经营活动中的重要环节，自收购以来，EVOLUT 共召集 70 次董事会。

(2) 基于法定审计师委员会（BOA）强化和规范内控制度

根据意大利当地法定要求设置法定审计师委员会，法定审计师委员会对公司的控制权是一项法律赋予的权力。目前 EVOLUT 的法定审计师均由发行人委任，法定审计师作为股东委任的第三方监管人员有责任验证公司是否遵守法律、公司章程以及其他股东会或董事会授权文件和制度，并在发生不符合前述相关制度文件的公司决议时候，向法院提出异议。

在实际公司运营中，EVOLUT 的审计师委员会出席了公司所有的董事会和股东会，并每半年度最少召开了一次审计委员会会议，审计师委员会在公司年度法定财务报表批准前需对报表进行财务核查和存货盘查程序并出具单项报告，法定审计师出具的该报告是公司法定财务报表批准的必要资料。

EVOLUT 审计师委员会每年定期会针对 EVOLUT 在费用报销、采购流程、销售流程、成本核算等方面启动内部审计程序，负责核查公司管理和会计的适当性，并向股东会报告任何相关事实。审计师可以向法院报告发现的管理层任何违规行为。

发行人对 WFC、CMA 等子公司的内部控制程序，与 EVOLUT 类似，均健全、有效。

2、根据 EVOLUT 业务实际情况和埃夫特内控管理整体要求，不断健全和完善内控体系

2016 年度至 2019 年度，对于 EVOLUT 层面内部控制，发行人建立及执行情况如下：

序号	内控措施	具体内容
1	建立明确的分权制度和审批流程	<p>EVOLUT 在具体经营管理环节均建立了完善的内部控制体系，并通过合理运用信息系统保证各类业务流程执行有效，具体方面如下：</p> <p>1、经营决策环节</p> <p>除公司章程约定的股东大会、董事会及董事会对经营层的具体授权外，EVOLUT 建立了针对重大事项的集体决策机制，经营层将集体决策结果上报董事会、股东大会按权限决策。</p> <p>同时建立了完善的权限指引，并根据信息系统的应用情况将授权及评审环节固化至系统以减少人为干预。</p> <p>2、销售订单审批环节</p> <p>EVOLUT 建立了销售合同/订单评审机制，业务人员审核业务的真实性、盈利能力等，财务人员审核收款条款的合理性及授信的合规性，法务人员审核合同条款的合法性等，经相关权限人员或机构审批后，合同/订单方可生效。</p> <p>自 2018 年 3 月起，EVOLUT 新签订单需符合新的销售政策，主要包括签订合同时对项目各阶段回款设置最低比例要求（例如预收款不低于 20%，发货时点总回款不低于 50%等），要求销售团队和所有新老客户贯彻新销售政策，总经理不得批准签署不符合该政策的新销售合同。对于个别战略集团客户，因为集团政策等原因新订单无法满足该政策要求的，需要由除总经理外最少一名董事书面批准才可签署。</p> <p>3、费用支出</p> <p>EVOLUT 财务部门负责制定了各类费用管理规定，明确各类费用支出的范围、标准、所附单据、支付流程等内容，费用发生时，业务部门领导按权限审批后，财务人员复核支出事项的真实性、准确性，相关审批流程的完整性等，复核无误后，出纳办理付款操作。埃夫特欧洲和法定审计师委员会（BOA）会进行费用支出审计</p> <p>4、大额资金的流入及流出</p> <p>EVOLUT 制定了相应的大额资金收入、支出的管理规定，明确大额资金支出的范围、审批流程、审批权限等内容；每月，EVOLUT CFO 上报资金计划及上月资金计划完成报告至发行人财务部门，发行人负责监控海外子公司资金收支情况，保证大额资金的流入和流出在监控范围之内。</p> <p>（1）对于大额资金流入，EVOLUT 出纳通过网银查询款项到账情况，登记银行存款日记账，并及时取得银行收款凭证，核对款项到账情况。财务出纳确认款项收取后，将相关收款凭证、收据等及时传至会计，进行资金收入的账务处理。同时发行人通过设置网银权限，负责监控海外子公司资金收入情况，保证财务数据真实准确。</p> <p>（2）对于大额资金支出，EVOLUT 根据月度资金计划提出大额资金支付申请，确保大额资金计划在发行人控制范围内，EVOLUT 提出大额资金支付时需附支出事项的支持性资料，经 EVOLUT 内部权限审批通过后必须上报发行人进行审批，发行人重点关注支出事项的真实性、完整性，根据权限审批后 EVOLUT 方可进行大额资金支付。</p>
2	设立埃夫特欧洲，加强对 EVOLUT 经营和财务现场管	<p>发行人 2018 年初设立埃夫特欧洲，设埃夫特欧洲财务总监 1 名，Finance Controller 2 名，其职能主要包括对发行人海外子公司财务与经营的管控，与 EVOLUT 管控相关的具体措施如下：</p> <p>1、建立双线汇报、财务核查与内部审计机制：EVOLUT 的财务总监除需要向 EVOLUT Managing Director（总经理）汇报外，同时需要向埃夫特欧洲财务总监进行汇报。埃夫特欧洲的 Finance Controller 可以与 EVOLUT 的 BOA 共同对于 EVOLUT 进行财务核查</p>

序号	内控措施	具体内容
	控	<p>和内部审计。</p> <p>2、组织季度经营分析会议：埃夫特欧洲每季度组织海外子公司 Managing Director（总经理）会议及财务总监会议。EVOLUT 的 Managing Director（总经理）会汇报当期经营情况，年度业绩达成情况，重大订单，重大研发项目进展。EVOLUT 财务总监会汇报该季度资金计划、融资需求等。</p> <p>3、管理咨询、运营管理服务：埃夫特欧洲根据埃夫特收购后整合的统一部署，从 2017 年开始持续聘请外部专业机构对 EVOLUT 进行财务和内部控制制度咨询、新 IT 系统导入咨询、经营战略调整咨询等。</p> <p>4、预算管理：发行人会同埃夫特欧洲每年末（11-12 月）与海外子公司沟通确定下一年度预算，并依据预算制定设置绩效考核标准，该预算将由发行人的董事会在年度董事会中审批。</p> <p>5、共享成本中心：目前，埃夫特欧洲正在筹划共享成本中心计划，该计划结合信息系统整合计划，旨在整合包括 EVOLUT 在内的各家海外子公司财务、人事、行政等职能，目标是加强对意大利子公司的管控，减少管理人员，降低管理费用，从而降低各海外子公司的固定成本提高协同效益。</p>
3	发行人对 EVOLUT 核心人员直接进行管控和调整	<p>对于内控，制度建立是一方面，更重要的是由人去执行，因此对核心人员的管理显得十分重要。</p> <p>1、发行人在收购后持续对 EVOLUT 核心人员进行整合和管控：从 2016 年到 2018 年，发行人在收购后加强对 EVOLUT 核心人员的整合，发行人通过总部人力资源部，以人员互派，定期交流等方式，逐步在 EVOLUT 导入埃夫特的文化。通过 KPI 考评，员工上下级访谈，逐步完成了对核心人员的进一步甄别，同时建立了有效的激励制度。</p> <p>2、发行人 EVOLUT 管理层调整：发行人收购 EVOLUT 之后，为保证技术团队的稳定和技术交接过程的平稳性，留任了原股东作为 Managing Director（总经理）。2018 年年底开始，虽然发行人与原 Managing Director（EVOLUT 原股东）在 EVOLUT 经营战略产生分歧，发行人认为原 Managing Director（总经理）对董事会决定战略意图执行不力，得益于前三年在技术和人员整合方面的基础，在确保技术交接已经初步完成，同时确保其他核心人员稳定的情况下，果断的调整和免去了其相应职务。</p>

发行人上述对 EVOLUT 等海外子公司的内部控制，以及 EVOLUT 公司层面的内部控制，均有健全的制度体系，且有效执行。在 EVOLUT 原管理层出现经营方针、成本管控问题时，依靠上述内部控制制度的健全且有效执行，发行人通过董事会及时调整了管理层，并通过新管理层，调整了经营策略。

二、保荐机构、申报会计师核查结论

经过核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对 EVOLUT 等海外子公司的内部控制，及 EVOLUT 自身的内部控制，总体制度健全、有效执行；

2、EVOLUT 在收购后由于经营战略和原管理层管理风格和管理能力产生的问题，不影响内部控制有效性。

问题 9 关于发行人会计基础

目前，发行人存在商誉减值两项，会计政策变更两项，非经常性损益调整一项，会计调整涉及资产、负债、权益和损益。此外，发行人目前针对商誉减值、客户关系减值、GME 涉税事项、质保金预计、亏损合同计量、海外子公司内部控制等事项还存在未能解释或需进一步解释的事项。上述事项涉及较多财务处理和会计判断，并依靠公司的会计基础和内控规范予以合理保证。

请保荐机构和申报会计师结合上述事项，进一步分析发行人是否符合“会计基础工作规范，财务报表编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量”和“发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性”的要求，并说明相关论断的具体依据和论证过程。

【回复】

一、保荐机构及申报会计师核查说明

保荐机构、申报会计师在 2016 年度至 2019 年度为发行人提供规范运作服务，2019 年度发行人营业收入 12.68 亿元，其中 60% 以上为境外经营，涉及意大利、巴西、波兰、印度、法国、德国等国家 11 个控股公司，同时，发行人业务涉及工业机器人整机、系统集成、核心零部件等业务。发行人自 2015 年以来，逐步建立、完善内部控制、会计基础，尤其是对海外子公司的管控。经保荐机构、申报会计师核查，发行人符合“会计基础工作规范，财务报表编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量”和“发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性”的要求，具体核查说明如下：

（一）会计差错更正

1、关于商誉减值事项

(1) 发行人按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，对企业合并所形成的商誉，在报告期每年年度终了执行了商誉减值测试。发行人在申报前根据《会计监管风险提示第 8 号-商誉减值》的要求，聘请了具有证券、期货资格的资产评估机构对发行人报告期内各年末 EVOLUT 商誉减值测试的结果进行复核，对 WFC 公司 2018 年末商誉减值测试结果进行复核。经复核，EVOLUT 于 2016 年末计提商誉减值准备 1,113.53 万元。**2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 6 月末**，EVOLUT 的商誉减值准备分别为 1,113.53 万元、1,189.04 万元、1,195.90 万元和 1,191.28 万元。变动系汇率波动所致。

(2) 鉴于 EVOLUT 经营出现连续亏损，且 2019 年由于管理层调整、经营策略的调整，经营业绩不达预期，发行人对前期的商誉减值测试的预测基础进行全面复核（复核扣除前期知识产权交易等非经常性损益影响），并依据经复核后商誉减值测试结果对前期申报报表进行了更正，于 2016 年补充计提商誉减值准备 561.95 万元，于 2018 年补充计提商誉减值准备 2,759.81 万元。**2019 年末经过测试，EVOLUT 未计提商誉减值准备。**

(3) 2019 年 9 月末，根据预计订单完成情况和 2019 年 1-9 月业绩实现情况，预计 WFC 集团 2018 年末商誉减值测试中预测的业绩不能够实现，因此对 2019 年 9 月 30 日 WFC 集团进行减值测试。经测试，WFC 商誉计提减值准备 2,003.99 万元人民币（258.45 万欧元）。**2019 年末经过测试，WFC 未计提商誉减值准备。**

(4) 对于 EVOLUT 商誉减值的会计差错更正，系发行人根据识别的更加可靠的信息对前期商誉减值测试中使用的预测基础进行复核后作出的调整，调整的主要是管理层对未来业绩的预期，并剔除了非经常性损益事项的影响，与公司的会计基础核算无关，也不影响发行人内控制度的健全有效。

(5) 本次会计差错更正，发行人根据识别的更加可靠的信息对前期商誉减值测试中使用的预测基础进行复核后作出的调整，以更加真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息。经核查，发行人对 EVOLUT、WFC 修正后的预测具有较高的可实现性，因此商誉减值计提充分，计提期间合理。

因此，发行人的商誉减值调整事项，不会导致会计基础工作薄弱和内控缺失。

2、关于研发样机

根据公司 2019 年 12 月 20 日召开的第二届第四次董事会会议决议，公司对研发样机的会计计量模式进行变更，将目前研发样机在资产负债表日将尚未销售的研发样机按照预计的销售金额冲减当期的研发费用并结转至其他流动资产核算的方式，改为按照销售时点冲减研发费用。2020 年 3 月 20 日，经审慎分析并经公司第二届董事会第五次会议审议通过，将研发样机变更计量方式认定为会计差错更正。

对于研发样机计量模式的调整，目的是为了更真实、准确、完整反映申报财务报表相关信息。

（二）关于会计政策变更事项

根据公司 2019 年 12 月 20 日召开的第二届第四次董事会会议决议，公司对应收账款坏账政策进行变更，由原区分组合 1 和组合 2，其中组合 2 为“对 WFC 应收境外汽车行业相关公司的保证金及信用期内应收款项不计提坏账准备，超出信用期后逾期 1 年以内计提 5%，1 年以上计提 100%的组合政策”变更为不再区分组合，统一计提坏账，根据该决议对申报期内报表进行相关追溯调整。

上述会计政策变更及差错更正系采取更为审慎性的处理原则反映发行人的资产负债情况，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形，具体如下：

1、发行人调整前的会计政策，在报告期内保持一致，符合一贯性原则，不存在滥用会计政策、会计估计操纵会计报表情形；

2、本次会计政策变更，经董事会会议决议审议通过，独立董事发表同意的独立意见。

因此，发行人会计政策变更，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性情形。

（三）关于非经常性损益调整

发行人对照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关要求，认为将亏损合同认定为经常性损益更符合业务实质，对 2016

年-2019 年各期扣除非经常性损益后归属于母公司净利润影响金额分别为：
-248.21 万元、-268.17 万元、-150.51 万元和 0.00 万元。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。一般而言，亏损合同不属于企业日常经营中常规性合同，其发生具有偶发性及特殊性，因此发行人将其列报为非经营性损益。2019 年 12 月对报告期内披露事项重新梳理和审查，发现公司报告期内因公司业务拓展、技术仍在不断成熟以及合同变更等事项导致亏损合同范围扩大，且具有一定的持续性，为了保证投资者更好的判断企业的经营状态发行人将其调整披露为经常性损益。

非经常性损益的列报属于基于业务实质的职业判断，非公司会计核算基础及内控规范相关，发行人进行非经常性损益列报的调整系为了提供更加公允准确的财务报表信息。

（四）其他事项

1、客户关系减值

WFC 的客户关系主要系 WFC 与 FCA 集团以及关联方 CNH、TOFAS 等之间的客户关系。尽管由于投资周期及主要客户管理层突发变动等因素，订单出现波动，但 WFC 与该等客户仍保持紧密的合作关系，目前相关订单正在处于恢复、爬坡期。同时 WFC 收购时的客户关系中的其他少量客户也为 WFC 的重要收入和利润来源。

发行人对 2019 年 9 月末的客户关系进行了减值测试。经测试，WFC 的客户关系基于 2019 年 9 月 30 日的估值为 2,586 万欧元，高于账面值，WFC 的客户关系未发生减值。

另外，发行人基于 2019 年 9 月 30 日，对于 WFC 商誉进行减值测试，测试的资产组包含了客户关系。经测试，相关的资产组账面值高于资产组的可回收金额，并对 WFC 的商誉计提了相应的减值准备。因此，总体而言，与客户关系相关的资产组已经充分计提了减值准备。

2019 年末，客户关系无减值迹象，因此发行人未实施减值测试。

保荐机构和申报会计师核查了客户关系减值测试的相关假设和评估参数，经复核，客户关系减值测试的假设和评估参数选取合理，不存在利用参数选取调整客户关系估值的情况。

2、GME 涉税事项

结合巴西司法程序实践，及 GME 三起案例目前判决情况，2014 年 12 月 31 日之前 GME 由于 ICMS 计入 PIS/ COFINS 计税基础而多缴纳的 483 万雷亚尔，明确可以作为税收抵扣事项，属于确定事项，该税收抵扣权利，基本不受后续司法程序的影响，不属于“或有事项”，GME 将该税收抵扣作为其他流动资产，符合中国企业会计准则的规定。

3、质保金预计提

(1) 经核查，发行人前后次信息披露不存在差异，前次信息披露不存在不审慎的情况；报告期内，除生产主体母公司外，其余公司销售整机不计提质保金主要是由于整机的售后服务仍围绕整机本身的技术支持、日常维护、质量维修，子公司从母公司采购整机后、考虑到特定领域的使用而添加了辅助设备提高了子公司用于特定领域整机的溢价水平，而售后服务的内容仍在母公司出售的整机范围内，故无需就该溢价情况而计提相应的质保金。

(2) 报告期内，工业机器人整机质保金计提数超过实际发生数，截止 **2019 年末**，预计负债-整机产品质量保证的余额仍有 **178.81 万元**，公司质保金计提充分。

4、亏损合同计量

由于公司系统集成项目在实施过程中存在多变的因素，有些系统集成项目虽然在过程中出现亏损的迹象，但是后续经过谈判，可能形成增补合同，或通过后续技术降本亏损项目变为盈利项目，最终是否为亏损合同存在一定的不确定性，同时由于计提存货跌价需要执行相关审批流程，因此在实操层面从业务特性以及降低管理成本的角度，公司通常只在每年年底根据项目亏损与否预计情况，按照剩余完工进度计提存货跌价准备或者预计负债。虽然公司少量项目未计提存货跌

价准备，但均未超过公司执行的重要性水平，不影响公司会计基础的规范性及内控的有效性。

5、海外子公司内部控制

发行人对海外子公司建立了完善的管控机制以确保发行人海外子公司在合法经营、资产安全以及财务信息的真实、准确方面内部控制有效。EVOLUT 在收购后由于经营战略和原管理层管理风格和管理能力产生的问题，不影响内部控制有效性；此外，EVOLUT 在收购之日起，已结合企业的业务形态、埃夫特整体内控管理要求和意大利当地法律，逐步建立和健全了相应内控制度，并得到了有效的执行。

发行人的上述会计处理或信息披露无重大差错，无影响发行人会计基础核算的事项，亦无影响发行人内控有效性的事项。

二、保荐机构及申报会计师核查结论

经过核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人符合“会计基础工作规范，财务报表编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量”和“发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性”的要求。

问题 10 请发行人补充说明在手订单情况，包括已执行金额

一、发行人回复说明

(一) 在手订单情况

1、截至 2020 年 2 月底，在手订单情况

截至 2020 年 2 月底，发行人在手订单合同总金额约 16.21 亿元（尚未执行金额为 10.62 亿元），规模较大，发行人未来营业收入具有保持增长的可能性。按照各主体、业务板块，分类统计如下：

单位：万元

类型	公司名称	整机	集成	合计 (本币)	汇率	合计 (人民币)	已执行金额	尚未执行金额
境内	埃夫特	4,218.08	-	4,218.08	1	4,218.08	1,512.99	2,705.09
		-	31,357.00	31,357.00		31,357.00	12,187.56	19,169.44
	芜湖埃华路	-	7,495.70	7,495.70		7,495.70	5,078.40	2,417.30
	芜湖希美埃	625.68	2,398.34	3,024.02		3,024.02	660.77	2,363.26
	广东埃华路	196.00	1,261.40	1,457.40		1,457.40	270.90	1,186.50
	小计	5,039.76	42,512.45	47,552.21		47,552.21	19,710.62	27,841.58
境外	WFC	-	13,097.44	13,097.44	7.8155	102,363.04	30,819.96	71,543.09
	GMA	42.99	350.00	392.99		3,071.41	382.96	2,688.45
	EVOLUT	-	1,169.99	1,169.99		9,144.06	4,992.06	4,152.00
	小计	42.99	14,617.43	14,660.42		114,578.51	36,194.97	78,383.54
合计		5,375.75	156,754.97			162,130.72	55,905.60	106,225.12

(二) 在手订单执行情况

1、受新冠疫情影响，境内订单执行在 2020 年 2-3 月出现了推迟现象。国内经营主体自 2020 年 2 月 10 日开始逐步复工，至 2 月底复工率已全部复工。但由于上、下游企业延迟复工情况较多，对于需到客户洽谈订单、安装、验收的业务，相应延后。目前国内下游客户开工率逐渐恢复到正常状态，公司整机销售逐步恢复，国内订单执行逐渐恢复正常。

2、受疫情影响，公司系统集成业务订单无法在客户现场进行安装调试，部分项目无法按完工百分比进度确认收入。如北汽瑞丽项目、北汽南非项目，由于疫情，终验收时间推迟。尤其是欧洲、南美地区，目前疫情仍然持续恶化，下游主要汽车厂商 FCA 集团、大众等客户出现停工情形。2 月底陆续定标的阿尔法罗密欧意大利和 FCA 巴西工厂项目由于客户停工，延期启动，导致 2020 年收入确认受到影响；同时已经启动的玛莎拉蒂项目也由于 FCA 停产，导致项目停工。因此，公司系统集成订单执行受疫情影响较大。

(三) 未来新订单签署情况

1、随着国内疫情得到有效控制，国内生产、经营逐步恢复正常，下游客户复工复产情况良好，预计后续订单洽谈、签署逐步恢复；其中公司整机业务主要在境内，因此受影响相对较小。

2、未来新订单签署可能影响较大的是境外业务。随着意大利疫情迅速蔓延，

自 3 月 25 日起，意大利全境公司将停工两周，发行人三家子公司欧洲地区的业务销售占发行人营业收入比重 40%以上，欧洲地区业务上下游公司出现大面积停工状态，预计第二季度前，欧洲地区经营主体将受到较大影响。同时，随着波兰、巴西、印度等国家疫情呈恶化形式，蔓延，发行人当地控股子公司已陆续进入停工或半停工状态。

2019 年公司系统集成业务中汽车行业业务比重占比 74.11%，目前疫情仍然持续恶化，下游主要汽车厂商 FCA 集团、大众等客户出现停工情形。2 月底陆续定标的阿尔法罗密欧意大利和 FCA 巴西工厂项目由于客户停工，延期启动。该等情形也将影响下游客户新订单启动时间。如 WFC 已于 2019 年 12 月正式收到 TOFAS 关于 Doblo 3.0 车型的报价请求 (RFQ)，WFC 已提交报价，但受疫情影响，相关订单评审、比价程序将延迟。

（本页无正文，为《关于埃夫特智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第四轮审核问询函的回复》之盖章页）

埃夫特智能装备股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读埃夫特智能装备股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

董事长：



许礼进



埃夫特智能装备股份有限公司

2020年3月30日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读埃夫特智能装备股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：



张存涛



李明克

总经理：



岳克胜

