证券代码：600579　证券简称：克劳斯　编号：2020—032

克劳斯玛菲股份有限公司关于回复上海证券交易所关于公司2019年年度报告的信息披露监管问询函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

克劳斯玛菲股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年5月11日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于克劳斯玛菲股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0473号），公司披露了《克劳斯玛菲股份有限公司关于收到上海证券交易所关于公司2019年年度报告的信息披露监管问询函的公告》（公告编号：2020-023）。

公司在收到上述问询函后，高度重视，立即组织相关人员进行问询函回复工作，就相关事项进行了回复说明，现就相关事项公告如下：

问题1．公司于2018年12月28日向中国化工装备环球控股（香港）有限公司（简称装备环球）发行股份购买其持有的China National Chemical Equipment (Luxembourg)（简称装备卢森堡）100%股权，并附有业绩承诺。2018年，装备卢森堡未能达成业绩承诺，差额为人民币3678.32万元；2019年，装备卢森堡仍未达成业绩承诺，差额为人民币3.72亿元。装备卢森堡为股权投资公司，持有KraussMaffei Group GmbH（简称KM集团）100%股权。与此同时，公司2018、2019年进行商誉减值测试，均未计提减值准备，报告期末商誉金额为34.74亿元，占总资产比重21.22%。

请公司：

（1）结合公司主要产品及细分行业变化情况、上下游产业链及销售情况等，说明装备卢森堡连续两年未能达成业绩承诺的原因，公司未对商誉计提减值的原因及合理性，并列出参数选取依据、测算过程和具体步骤；

公司回复：

（一）结合公司主要产品及细分行业变化情况、上下游产业链及销售情况等，说明装备卢森堡连续两年未能达成业绩承诺的原因：

装备卢森堡产品主要分为注塑设备、挤出设备和反应成型设备三大类，其对应客户所属行业包括汽车、包装、基础设施、橡胶、化工、医疗、消费品等。

2018年受宏观经济及地缘政治不确定性因素影响，装备卢森堡挤出和反应成型事业部在汽车行业的订单设备有达到预期。同时，装备卢森堡于2018年11月受到恶意网络攻击，导致部分主要工厂2018年11月至2019年2日之间出现停工，造成了停工期间的工厂所属的固定资产（包括厂房、设备）无法正常使用以及对应生产人员无法正常工作，并使得相应产品的生产、组装以及交付延迟。其中2018年度造成损失1,424.2万欧元，包括停工损失1,261.7万欧元，聘请外部专业机构进行系统修复发生的费用162.5万欧元，同时导致2018年收入减少约4,880万欧元，最终装备卢森堡2018年度业绩承诺完成率为90.09%，没有完成2018年度业绩承诺利润目标。

2019年度，受全球性贸易摩擦政策影响和欧盟对于一次性塑料制品的禁令等政策影响，装备卢森堡注塑机和反应成型业务在汽车及包装行业的订单出现大幅下滑。汽车行业是装备卢森堡最主要下游客户，2019年受到全球经济增速放缓导致下游需求不足，另一方面全球性贸易摩擦导致出口贸易受到限制，进而影响汽车企业在不同地区增加产能的投资决策。此外，针对传统燃油汽车与新能源汽车的未来发展趋势的不同理解与判断，也疑得下游汽车客户的投资计划。因此，由于技术改造和监管要求，加上汽车销售的低迷，汽车设备制造商和供应商将更多投资运用于新技术的开发上，而减少了对汽车装备设备的投入，从而影响了装备卢森堡的设备销售收入。例如总部位于德国的HELLA GmbH & Co KgaA是一家为汽车行业生产照明技术、电子元件和系统的制造商，也是装备卢森堡的主要客户之一，该公司2019年和2018年的资本支出同比下降18.2%和10.0%；轮胎制造商固特异轮胎橡胶公司(Goodyear Tire & Rubber Company)是装备卢森堡另一个主要客户，该公司2019年和2018年的资本支出同比下降5.1%和7.9%；德国大陆集团(Continental AG)作为一家从事汽车行业的公司，主要业务包括底盘与安全、动力系统、内饰和轮胎，也是装备卢森堡主要客户之一，该公司2019年的资本支出同比下降6.9%。因此，这三个客户在2019年的资本支出平均同比下降7.9%。总体而言，2018年汽车行业自全球金融危机以来首次出现下滑，并持续到2019年，其中汽车装备设备的主要客户之一，该公司(ThomsonReuters Global Auto & Trucks Manufacturers Price Return Index)2018年同比下降了22.31%，2019年同比下降了14.03%；相比之下，摩根士丹利资本国际世界汽车及零部件工业集团价格指数(MSCI World Automobiles & Components Industry Group Price Index)2018年同比下降了23.06%，2019年同比下降了13.50%。可以说，汽车行业的持续不景气导致装备卢森堡订单数和收入大幅下降。

包装行业作为装备卢森堡的另一大主要下游客户，因欧洲议会出台了对于一次性塑料制品的禁令而使得装备卢森堡收入受到一定影响。2019年3月，欧洲议会通过了塑料禁令，规定到2021年在欧盟禁止盘子、餐具、吸管和棉签等一次性塑料制品，目标是到2029年塑料瓶的回收率达到90%，并更严格执行“污染者自付”原则。鉴于对包装中使用塑料的严格审查以及由此新法规对行业经营带来的不确定性，包装行业的新投资处在较低水平，部分公司推迟投资计划，这导致装备卢森堡下游包装客户的订单增长乏力。同时，2018年11月的网络攻击也导致装备卢森堡2019年1-3月份订单受到部分影响，合计造成损失575.0万欧元，其中聘请外部专业机构进行系统修复发生的费用203.5万欧元，停工损失371.5万欧元，同时导致2019年收入减少约3,250万欧元。由于宏观环境、下游客户和网络攻击等多种因素影响，装备卢森堡没有完成2019年业绩承诺利润目标。

（二）公司未对商誉计提减值的原因及合理性，并列出参数选取依据、测算过程和具体步骤：

于2018年12月31日和2019年12月31日，公司按照企业会计准则的要求，对装备卢森堡的商誉进行了减值测试。公司将装备卢森堡商誉分摊至三个资产组，分别为注塑成型、挤出成型及反应处理技术资产组。公司结合宏观经济环境、行业环境、以往年度实际经营状况及未来经营规划等因素，预测相关资产组的可收回金额为其预计未来现金流量的现值，与账面金额进行对比。根据减值测试，三个资产组各自的可收回金额均超过其账面金额，因此各资产组于2018年12月31日和2019年12月31日均未发生减值。具体2018年和2019年商誉减值测试参数选取依据、测算过程和具体步骤详情请见附件1。

（2）在上述问题的基础上，结合前期重组的评估情况、评估参数等，补充披露与2018、2019年商誉减值测试报告的参数是否一致，如不一致，说明预测数据是否调整并说明原因；

公司回复：

前期重组中，评估机构以2017年9月30日为评估基准日，采用收益法和市场法对装备卢森堡进行了评估，并出具了中联评报字[2018]第306号《装备卢森堡评估报告》，最终以收益法评估结果7.749亿欧元作为交易定价依据，根据2017年9月29日中国人民银行公布的基准汇率中间价，折合人民币60.619亿元。

公司从装备卢森堡营业收入、毛利率、期间费用占收入比重、扣除成本及期间费用后利润率、稳定期销售收入增长率和税后折现率等参数，对前期重组所使用的参数与2018、2019年商誉减值测试报告使用的参数进行了比较分析，具体详情请见附件2。

需要特别说明的是，在与前期重组的数据和参数做对比时，需要考虑到由于公司在2018年收购装备卢森堡是通过同一控制下的企业合并的方式，因此商誉的初始入账价值是按公司的最终控制方合并报表中的账面价值确定的，而非前期重组过程中对装备卢森堡的评估。公司的最终控制方合并报表中的商誉的账面价值是基于装备卢森堡于2016年收购KM集团时的购买对价7.364亿欧元扣除交割日可辨认净资产公允价值，并考虑可辨认净资产评估增值的递延所得税影响计算得出。

自2016年装备卢森堡收购KM集团以来，装备卢森堡每年对商誉减值测试的方法、模型以及相关指标的口径均保持一致，包括折现率计算中的各项参数的选取依据（包括可比公司的选取）等。因此，下文对折现率的分析中加入了与2016年收购对价分摊估值时采用的折现率的对比。同时，公司会根据宏观经济环境、行业环境、装备卢森堡以往年度实际经营状况及未来经营规划和发展战略等因素，在每年商誉减值测试时对相关收入、毛利率、期间费用占收入比重、扣除成本、期间费用后利润率等预测数据进行更新。因此，公司在商誉减值测试方法上保持了一贯性。

公司管理层在2018年和2019年商誉减值测试报告中所使用的参数与前期重组评估时所使用的参数存在一定差异，主要系考虑了宏观经济环境、行业环境、装备卢森堡以往年度实际经营状况及未来经营规划和发展战略、报告使用目的等因素。

（3）业绩承诺期限为三年，2019年为第二年。请结合行业发展趋势、在手订单、经营计划等，说明未来是否存在一次性大额计提商誉减值的风险，前期是否存在商誉减值计提不充分的情形，是否存在利用商誉减值调节利润的情形，并进行充分风险提示。请重组独立财务顾问、评估机构、审计机构对问题（2）发表意见，请年审会计师对上述问题发表意见。

公司回复：

2018年公司完成重大资产重组，装备卢森堡成为上市公司下属全资子公司。根据重大资产重组时公司与装备环球签署的《业绩承诺补偿协议（境外）》及《业绩承诺补偿协议之补充协议（境外）》（以下简称“业绩补偿协议”）的相关约定，装备环球承诺装备卢森堡2018年、2019年以及2020年各会计年度实现扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润不低于以下表格所示金额：

单位：千欧元

	2018年	2019年	2020年
装备卢森堡净利润数	47,581.87	47,710.15	57,027.92

2018年和2019年，装备卢森堡实际实现扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别为42,868.74千欧元和-450.25千欧元，均未完成承诺的业绩目标，根据业绩补偿协议的相关约定，公司和装备环球积极履行业绩补偿义务，于2019年11月以总价人民币1元的价格向装备环球回购其当年应补偿的14,506,511股公司股份，并予以注销；2020年，公司将以总价人民币1元的价格向装备环球回购其当年应补偿的148,232,570股公司股份，并予以注销，切实保护中小股东权益。

装备卢森堡所处的塑料和橡胶装备行业与宏观经济有着很强的相关性。短期来看，近年来受到全球经济不确定因素增强的影响，特别是对汽车、包装等产业的影响较大，与装备卢森堡业务相关的主要下游客户一定程度上推迟了投资计划，导致装备卢森堡2018年和2019年业绩受到一定影响；长期来看，全球塑料橡胶用品市场仍有较大的增长空间。详见上文本问题一、（二）、1（1）中的回复。

下游应用领域也呈现出一些新的需求亮点：例如在汽车行业，虽然传统汽车行业出现负增长，但未来汽车轻量化、智能化的技术发展趋势，会带来更多高性能复合材料的应用需求；在包装行业：随着电商、物流、外卖等新业态，以及消费者对高品质的食品、日用品包装的需求增长仍将带来新的增长机会，同时循环经济将带来对可回收塑料制品的更高需求；在建筑与基建领域：新一轮基础建设投资将带来对绿色环保节能建筑材料的需求，轨道交通、清洁能源等新基建重点领域也有较多复合材料应用领域。

截至2019年12月31日，装备卢森堡在手订单6.17亿欧元，其中注塑设备、挤出设备以及反应成型设备相关订单分别为2.90亿欧元、2.47亿欧元以及8022万欧元。装备卢森堡主要产品的交货周期为6-8个月，与进行商誉减值测试采用的营业收入实际/预测参数相比，2019年末在手订单占其2019年实际营业收入的51.85%，占其2020年预测营业收入的50.36%。

公司收购装备卢森堡以来，尽管下游主要行业面临巨大挑战，短期内对其经营业绩造成不利影响，但是公司以及装备卢森堡积极调整经营策略及经营计划，为其经营业绩的可持续增长提供保障：

首先，积极拓展下游客户多元化，特别是在挤出设备板块，大力发展化工及复合新材料相关业务，并已经开始取得一定的效果。2019年装备卢森堡挤出设备板块新签新设备销售订单2.03亿欧元。其中，新签化工及复合材料相关新设备销售订单1.01亿欧元，同比增长35.10%。

其次，积极拓展数字及售后服务业务，进一步增强下游客户的可持续性收入来源，提升盈利水平。2019年装备卢森堡数字及售后服务业务收入2.94亿欧元，同比增长5.97%。

此外，积极拓展中国市场业务，凭借实际控制人中国化工集团有限公司（以下简称“中国化工”）雄厚的央企背景，加大与国内各类大型企业的战略合作，中国市场业务实现稳步增长。2019年，装备卢森堡中国市场的新签订单为1.63亿欧元，同比增长16.43%。

面临复杂多变的市场环境，装备卢森堡在积极拓展下游市场稳步提升销售收入的同时，还主动采取包括裁员、提升产能效率、降低采购成本等一系列成本控制措施，进一步提升长期的核心竞争力。

公司在编制财务报表时，对商誉进行了减值测试，基于2019年12月31日的情况对未来现金流现值进行了估计。经测算，相关资产组组合未来现金流现值超过其账面价值，故未计提减值准备。

自2020年年初以来，新型冠状病毒肺炎疫情(以下简称“新冠肺炎疫情”)在我国及其他一些国家和地区传播，对经济活动产生了影响。目前，公司基于2020年1季度装备卢森堡的实际经营数据、在手订单数、经营计划，结合对行业趋势、宏观经济形势的判断和考虑新冠肺炎疫情的影响，对商誉进行了初步的减值测试，未发现需要计提商誉减值。

综上基于目前对行业发展趋势、在手订单、经营计划等情况的客观分析，公司判断装备卢森堡未来不存在一次性大额计提商誉减值的重大风险。

装备卢森堡自2016年收购KM集团以来，严格按照《企业会计准则——资产减值》的规定，对于因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，公司于每年末都进行减值测试。公司商誉减值测试的对象、资产组或资产组组合的认定，公司商誉减值测试方法、商誉减值测试中的可收回金额的评估方法等均是根据企业会计准则的相关规定，并在每年末进行减值测试时，都根据实际情况客观重新计算相关资产组组合的可回收价值：

单位：千欧元

项目	注塑成型	挤出成型	反应处理技术
2018年年末预计未来现金净流量的现值	1,434,396.20	451,392.07	295,089.82
2019年年末预计未来现金净流量的现值	1,328,004.72	263,194.02	216,236.72
2019年12月31日资产组组合的账面金额	759,959.21	222,513.82	123,870.95

尽管2018年和2019年装备卢森堡实际实现的净利润低于相关业绩补偿协议的承诺净利润，导致相关资产组组合的可回收价值分别出现下降，但仍高于账面金额。

装备卢森堡前期商誉减值测试充分考虑了没有完成业绩承诺的影响，具体内容如本题第（2）问中所述，商誉减值测算的结果符合企业会计准则的要求，符合《企业会计准则》的相关规定，符合谨慎性原则要求，不存在前期商誉减值计提不充分的情形，亦不存在利用商誉减值调节利润的情形。

重组独立财务顾问、评估机构、审计机构对问题“（2）在上述问题的基础上，结合前期重组的评估情况、评估参数等，补充披露与2018、2019年商誉减值测试报告的参数是否一致，如不一致，说明预测数据是否调整并说明原因”发表的意见如下：

中信建投、中德证券、中金公司回复：

公司管理层在2018年和2019年商誉减值测试报告中所使用的参数与前期重组评估时所使用的参数存在一定差异，主要系考虑了宏观经济环境、行业环境、装备卢森堡以往年度实际经营状况及未来经营规划和发展战略、报告使用目的等因素。

（3）业绩承诺期限为三年，2019年为第二年。请结合行业发展趋势、在手订单、经营计划等，说明未来是否存在一次性大额计提商誉减值的风险，前期是否存在商誉减值计提不充分的情形，是否存在利用商誉减值调节利润的情形，并进行充分风险提示。请重组独立财务顾问、评估机构、审计机构对问题（2）发表意见，请年审会计师对上述问题发表意见。

公司回复：

2018年公司完成重大资产重组，装备卢森堡成为上市公司下属全资子公司。根据重大资产重组时公司与装备环球签署的《业绩承诺补偿协议（境外）》及《业绩承诺补偿协议之补充协议（境外）》（以下简称“业绩补偿协议”）的相关约定，装备环球承诺装备卢森堡2018年、2019年以及2020年各会计年度实现扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润不低于以下表格所示金额：

单位：千欧元

	2018年	2019年	2020年
装备卢森堡净利润数	47,581.87	47,710.15	57,027.92

2018年和2019年，装备卢森堡实际实现扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别为42,868.74千欧元和-450.25千欧元，均未完成承诺的业绩目标，根据业绩补偿协议的相关约定，公司和装备环球积极履行业绩补偿义务，于2019年11月以总价人民币1元的价格向装备环球回购其当年应补偿的14,506,511股公司股份，并予以注销；2020年，公司将以总价人民币1元的价格向装备环球回购其当年应补偿的148,232,570股公司股份，并予以注销，切实保护中小股东权益。

装备卢森堡所处的塑料和橡胶装备行业与宏观经济有着很强的相关性。短期来看，近年来受到全球经济不确定因素增强的影响，特别是对汽车、包装等产业的影响较大，与装备卢森堡业务相关的主要下游客户一定程度上推迟了投资计划，导致装备卢森堡2018年和2019年业绩受到一定影响；长期来看，全球塑料橡胶用品市场仍有较大的增长空间。详见上文本问题一、（二）、1（1）中的回复。

下游应用领域也呈现出一些新的需求亮点：例如在汽车行业，虽然传统汽车行业出现负增长，但未来汽车轻量化、智能化的技术发展趋势，会带来更多高性能复合材料的应用需求；在包装行业：随着电商、物流、外卖等新业态，以及消费者对高品质的食品、日用品包装的需求增长仍将带来新的增长机会，同时循环经济将带来对可回收塑料制品的更高需求；在建筑与基建领域：新一轮基础建设投资将带来对绿色环保节能建筑材料的需求，轨道交通、清洁能源等新基建重点领域也有较多复合材料应用领域。

截至2019年12月31日，装备卢森堡在手订单6.17亿欧元，其中注塑设备、挤出设备以及反应成型设备相关订单分别为2.90亿欧元、2.47亿欧元以及8022万欧元。装备卢森堡主要产品的交货周期为6-8个月，与进行商誉减值测试采用的营业收入实际/预测参数相比，2019年末在手订单占其2019年实际营业收入的51.85%，占其2020年预测营业收入的50.36%。

公司收购装备卢森堡以来，尽管下游主要行业面临巨大挑战，短期内对其经营业绩造成不利影响，但是公司以及装备卢森堡积极调整经营策略及经营计划，为其经营业绩的可持续增长提供保障：

首先，积极拓展下游客户多元化，特别是在挤出设备板块，大力发展化工及复合新材料相关业务，并已经开始取得一定的效果。2019年装备卢森堡挤出设备板块新签新设备销售订单2.03亿欧元。其中，新签化工及复合材料相关新设备销售订单1.01亿欧元，同比增长35.10%。

其次，积极拓展数字及售后服务业务，进一步增强下游客户的可持续性收入来源，提升盈利水平。2019年装备卢森堡数字及售后服务业务收入2.94亿欧元，同比增长5.97%。

此外，积极拓展中国市场业务，凭借实际控制人中国化工集团有限公司（以下简称“中国化工”）雄厚的央企背景，加大与国内各类大型企业的战略合作，中国市场业务实现稳步增长。2019年，装备卢森堡中国市场的新签订单为1.63亿欧元，同比增长16.43%。

面临复杂多变的市场环境，装备卢森堡在积极拓展下游市场稳步提升销售收入的同时，还主动采取包括裁员、提升产能效率、降低采购成本等一系列成本控制措施，进一步提升长期的核心竞争力。

公司在编制财务报表时，对商誉进行了减值测试，基于2019年12月31日的情况对未来现金流现值进行了估计。经测算，相关资产组组合未来现金流现值超过其账面价值，故未计提减值准备。

自2020年年初以来，新型冠状病毒肺炎疫情(以下简称“新冠肺炎疫情”)在我国及其他一些国家和地区传播，对经济活动产生了影响。目前，公司基于2020年1季度装备卢森堡的实际经营数据、在手订单数、经营计划，结合对行业趋势、宏观经济形势的判断和考虑新冠肺炎疫情的影响，对商誉进行了初步的减值测试，未发现需要计提商誉减值。

综上基于目前对行业发展趋势、在手订单、经营计划等情况的客观分析，公司判断装备卢森堡未来不存在一次性大额计提商誉减值的重大风险。

装备卢森堡自2016年收购KM集团以来，严格按照《企业会计准则——资产减值》的规定，对于因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，公司于每年末都进行减值测试。公司商誉减值测试的对象、资产组或资产组组合的认定，公司商誉减值测试方法、商誉减值测试中的可收回金额的评估方法等均是根据企业会计准则的相关规定，并在每年末进行减值测试时，都根据实际情况客观重新计算相关资产组组合的可回收价值：

单位：千欧元

项目	注塑成型	挤出成型	反应处理技术
2018年年末预计未来现金净流量的现值	1,434,396.20	451,392.07	295,089.82
2019年年末预计未来现金净流量的现值	1,328,004.72	263,194.02	216,236.72
2019年12月31日资产组组合的账面金额	759,959.21	222,513.82	123,870.95

尽管2018年和2019年装备卢森堡实际实现的净利润低于相关业绩补偿协议的承诺净利润，导致相关资产组组合的可回收价值分别出现下降，但仍高于账面金额。

装备卢森堡前期商誉减值测试充分考虑了没有完成业绩承诺的影响，具体内容如本题第（2）问中所述，商誉减值测算的结果符合企业会计准则的要求，符合《企业会计准则》的相关规定，符合谨慎性原则要求，不存在前期商誉减值计提不充分的情形，亦不存在利用商誉减值调节利润的情形。

重组独立财务顾问、评估机构、审计机构对问题“（2）在上述问题的基础上，结合前期重组的评估情况、评估参数等，补充披露与2018、2019年商誉减值测试报告的参数是否一致，如不一致，说明预测数据是否调整并说明原因”发表的意见如下：

中信建投、中德证券、中金公司回复：

公司管理层在2018年和2019年商誉减值测试报告中所使用的参数与前期重组评估时所使用的参数存在一定差异，主要系考虑了宏观经济环境、行业环境、装备卢森堡以往年度实际经营状况及未来经营规划和发展战略、报告使用目的等因素。

联联资产评估回复：

经核查，评估师认为：上市公司披露了前次交易时的评估情况和装备卢森堡预测期的营业收入、营业成本、毛利率、期间费用、期间费用占收入比重、扣除成本期间费用后利润率、稳定期销售收入增长率和税后折现率等参数。上市公司在2018年、2019年商誉减值报告中使用的参数与前期重组时的评估参数存在一定差异，上市公司从宏观经济环境、行业环境、装备卢森堡以往年度实际经营状况及未来经营规划和发展战略、报告使用目的等方面对参数的差异原因进行了分析。

德勤华永回复：

上述公司说明中装备卢森堡前期重组时预测的收入、毛利率、费用占收入比重以及扣除成本、期间费用后利润率，与我们对装备卢森堡的财务报表进行重组相关审计工作时从公司及装备卢森堡获取的相关资料及了解的信息并无不一致之处。

普华永道中天回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对公司2019年度财务报表进行了审计，旨在使我们能够对公司2019年度财务报表整体出具审计意见。

在审计过程中，我们针对商誉的减值测试执行了以下审计程序：

1、我们了解、评价并测试了公司关于商誉减值测试的相关内部控制；

2、将相关资产组组合本年度的实际经营结果与以前年度相应的预测数据进行比较，以评价公司预测的可靠性；

3、评估了公司对资产组组合认定的适当性；

4、在内部估值专家的协助下，对减值测试模型中选用的评估方法的适当性进行了评估；

5、将现金流量预测所使用的数据与历史数据、经审批的预算及公司的商业计划进行了比较；

6、对公司的关键假设进行了评估，包括将预测期销售收入年平均增长率与公司的历史收入增长率及行业数据进行比较；将预测的毛利率与以往业绩进行比较，并考虑市场趋势；在内部估值专家的协助下，将稳定期增长率与行业报告所载的预测数据进行比较，并结合地域因素，考虑市场无风险利率及资产负债率，通过重新计算各资产组组合以及同行业可比上市公司的加权平均资本成本，评估了管理层采用的折现率。

7、对未来现金流量现值的结果进行了重新计算。

根据执行的审计程序，我们认为，我们获取的证据能够支持管理层在2019年度商誉减值测试中使用的关键假设，公司的商誉减值计提在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。上述公司对2019年度商誉减值测试的相关说明，与我们在对公司2019年度财务报表执行审计工作中取得的审计证据以及从管理层了解的信息和获得的解释不存在重大不一致。

问题2．据披露，公司发现2018年度对装备卢森堡的长期股权投资初始投资成本计量方法有误。根据会计准则的规定及要求，公司对此会计差错进行了追溯调整，就2018年末母公司资产负债表中的长期股权投资及资本公积金项目分别调增11.97亿元。该调整对公司2018年末合并财务报表以及2018年1月1日的财务报表没有任何影响，亦不影响公司前期披露的各项财务指标。

请公司：

（1）披露前期对装备卢森堡长期股权投资初始投资成本计量的方法、依据、计量错误的原因，以及本次进行会计差错更正的依据及合理性，对公司母公司报表和合并报表产生的影响，并自查是否存在其他会计差错和需要追溯调整的情形；

公司回复：

2018年度，装备环球以其持有的装备卢森堡100%股权认购同受最终控制人中国化工控制的本公司468,824,515股股份，形成同一控制下的企业合并，合并日为2018年12月28日。根据《企业会计准则第2号—长期股权投资》及应用指南同一控制下企业合并，合并方以发行权益性证券作为合并对价的，应当在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。2018年12月28日，公司计入长期股权投资的初始计量金额为装备卢森堡于当日的净资产中最终控制方中国化工的份额72.33%部分，即3,129,536,082.47元。

公司在2019年年报的编制和审核过程中，发现在2018年公司持有装备卢森堡100%的股权份额，然而在2018年仅按72.33%的装备卢森堡净资产价值作为长期股权投资的初始确认价值，没有全面反映公司对装备卢森堡的长期股权投资成本。因而确认2018年度对装备卢森堡的长期股权投资初始投资成本计量方法有误，更正为以装备卢森堡全部100%股权份额进行初始计量。公司对此会计差错进行了追溯调整，公司母公司资产负债表中，2018年12月31日长期股权投资及资本公积分别调增1,197,083,198.24元。该项调整对合并报表无影响。

公司自查后，未发现其他会计差错和需要追溯调整的情形。

普华永道中天回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对公司2019年度财务报表进行了审计，旨在使我们能够对公司2019年度财务报表整体出具审计意见。在对上述财务报表执行审计的基础上，我们对公司2019年度前期会计差错更正的专项说明执行了有限保证的鉴证业务并出具了专项报告。

我们认为，根据前述审计工作，上述公司对问题（1）“披露前期对装备卢森堡长期股权投资初始投资成本计量的方法、依据、计量错误的原因，以及本次进行会计差错更正的依据及合理性，对公司母公司报表和合并报表产生的影响，并自查是否存在其他会计差错和需要追溯调整的情形”的相关说明，与我们在对公司2019年度财务报表执行审计工作以及我们对公司2019年度前期会计差错更正的专项说明执行的有限保证的鉴证业务中取得的审计证据以及从管理层了解的信息和获得的解释不存在重大不一致，公司的前期会计差错更正在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）结合前期会计处理出现差错，说明公司内控制度是否存在重大缺陷，上述缺陷产生的原因、涉及的主要业务环节、相关责任主体的认定、追责安排、整改计划等。请公司年审会计师对问题（1）发表意见。

公司回复：

公司2018年底完成重组后，在2019年上半年的重组后的过渡过程中任命包括新的首席财务官在内的新管理团队。首席财务官上任后带领财务团队对财务报表进行梳理和复核，包括在2019年度的报表准备和复核过程中发现该项前期会计处理差错，并在之后持续地对该项差错的处理进行内部讨论评估。

公司认为，该会计差错更正是由2019年新任命的管理团队在执行年度财务报表详细审阅的控制过程中发现的，经过了公司管理层，财务人员以及公司2018年度以及2019年度年报会计师充分的讨论评估及内部审批，有效地保证了2019年度财务报表未出现重大错报，因此不构成2019年度财务报表相关的内部控制缺陷。

前期会计处理差错系时任财务管理团队对准则理解的偏差形成，非故意造成。鉴于此会计处理对公司的合并财务报表不产生影响，我们对相关人员进行了准则培训。并计划在之后的培训中加强对会计准则领域的培训，整体提高公司会计人员的素质，杜绝此类事项再次发生。

问题3.年报显示，报告期内公司实现营业收入105.76亿元，同比下降6.44%；实现归母净利润-1.58亿元，由盈转亏；实现扣非后归母净利润-3785.39万元。主要原因为2019年公司对于汽车行业、塑料包装行业等下游市场客户的设备及服务的订单以及收入出现不同程度下滑；2019年新成立子公司福建天华智能装备有限公司（简称福建天华）其产品硫化机所处下游行业疲软，市场竞争激烈，导致毛利率水平较低；KM集团计提其相关裁员费用导致管理费用大幅上升。

请公司：

（1）结合主要业务模式、产品及对应的下游客户情况、行业趋势、市场需求等，分行业说明订单及营业收入下滑的原因及合理性、对利润的影响，并与同行业比较；

公司回复：

2019年度，公司子公司装备卢森堡产品主要分为注塑设备、挤出设备和反应成型设备三大类，每类均涉及设备销售和售后及数字服务。设备销售客户所属行业包括汽车、包装、基础设施、橡胶、化工、医疗、消费品等。

装备卢森堡2019营业收入同比下降12.08%。设备销售下游市场客户所在行业主要为汽车行业和塑料包装，分别占其2019年设备销售订单以及收入的52.46%和58.64%。相比较2018年上述两个下游行业订单和收入出现7.74%和3.48%的下滑。主要是因为：

作为装备卢森堡最主要下游客户，汽车行业2019年受到全球经济增速放缓导致下游需求不足；另一方面全球性贸易摩擦导致出口贸易受到限制，进而影响汽车企业在不同地区增加产能的投资决策。此外，针对传统燃油汽车与新能源汽车的未来发展趋势的不同理解与判断，也使得下游汽车客户放缓了投资计划。2019年装备卢森堡新签与汽车行业相关设备销售订单金额约为2.99亿欧元，折合人民币约23.10亿元，同比下降33.68%；与汽车行业相关设备销售收入同比下降16.76%。

作为另一大主要下游客户，包装行业受到2018年12月欧洲三个决策机构开始禁止使用多种一次性塑料制品。鉴于对包装中使用塑料的严格审查以及由此新法规对行业经营带来的不确定性，包装行业的新投资处在较低水平，部分公司推迟投资以待新法律法规的明确。这导致公司部分下游包装客户的订单增长乏力。报告期内，装备卢森堡新签与包装行业相关设备销售订单金额约为1.41亿欧元，折合人民币约10.91亿元，同比下降10.41%；相关设备销售收入同比下降30.54%。

受上述两大下游行业订单下降的影响，装备卢森堡2019年营业收入同比减少1.50亿欧元，降幅为11.19%。此外，由于下游市场需求不足，导致供应市场竞争更加激烈，装备卢森堡主要产品毛利率均有所下降，其中注塑设备、挤出设备、和反应成型设备毛利率分别为25.47%、23.41%和27.20%，分别同比下降2.12%、上升1.40%和下降2.05%。由于订单减少，导致其他固定制造成本吸收不足。

装备卢森堡作为一家全球运营的企业，在全球拥有销售网络130多个，在促进全球市场营销的同时，日常维护当地市场营销必须的固定销售费用弹性相对较小，导致销售费用及管理费用减少幅度不足以弥补下游市场需求下降带来的营业收入下降，因此装备卢森堡2019年归母净利润为-1.52亿元，同比2018年下降163.38%。

公司选取了广东伊之密精密机械股份有限公司(SZ.300415)（以下简称“伊之密”），海天国际控股有限公司(HK.01882)（以下简称“海天国际”），和宁波弘讯科技股份有限公司(SH.603015)（以下简称“弘讯科技”）2019年度报告以及力劲科技集团有限公司(HK.0558)（以下简称“力劲科技”）中期报告进行比较，为便于查看列表请参见附件3。

通过与同行业的其他公司进行对比，可以发现，同行业公司受到下游汽车行业，包装行业等行业不景气，以及整体市场经济下行等各种因素的影响，2019年整体呈现收入，订单以及净利润下降的趋势。这与公司2019年收入同比下降6.44%的变化原因及趋势大体一致。

同时，经与同行业可比公司对标分析，公司管理层也高度重视进一步提升生产效率、降低成本费用的重要性，并开始采取一系列降本增效措施，努力应对下游市场的急剧变化，保障公司的可持续发展，具体措施详见公司《2019年年度报告》“第四节、一、（二）”部分。

（2）结合福建天华生产经营业务及细分行业情况、市场竞争情况、市占率和所处行业地位、收入和成本明细等，说明硫化机毛利率水平较低的原因及合理性，并与同行业比较；

公司回复：

福建天华2019年2月注册成立，其硫化机设备销售收入1.79亿占福建天华2019年成立后营业收入89.36%；硫化机营业成本中原材料占比80%，人工成本约12%。

近年来国内硫化机下游行业应用轮胎产业处于升级阶段，市场疲软发展放缓。产业升级推动现有硫化机设备技术向高效率和系统更稳定的液压式硫化机发展。而中国硫化机的出口需求稳定增长，特别是对印度和东南亚国家的出口需求。此外，中国比较各设备制造商海外扩张计划旨在克服国内轮胎市场的下行趋势、产能过剩、成本压力和贸易壁垒，进一步推动了硫化机的出口的需求。

福建天华的生产设备主要为2018年12月28日本公司向福建省三明双轮化工机械有限公司（以下简称“三明化机”）以及福建华橡自控技术股份有限公司（以下简称“华橡自控”）发行人民币普通股购买其持有的生产相关的土地、房产和设备等。上述生产设备自动化程度较低；除此之外，福建天华2019年成立，各类产品服务销售尚处于开拓市场阶段，订单量不足，尚未形成规模效应，毛利率较低为1.95%；

我们选取了巨轮智能（SZ.002031）作为可比公司。巨轮智能的主要产品为轮胎模具、液压式硫化机和机器人及智能装备，上述产品销售收入占其营业总收入约60%。巨轮智能采取订单式的生产方式。根据其2019年度报告中分产品的营业收入构成披露的内容，其2019年度（液压式）硫化机实现营业收入3.54亿元，占营业收入的25.15%，营业成本3.17亿元，占营业成本的33.92%，液压硫化机的毛利率为10.39%，比2018年度减少6.92%。对于巨轮智能而言，（液压式）硫化机产品已经经营多年，是其自主开发研制的产品，该产品在吸收国内外液压硫化机优点的基础上，根据市场需要而开发，在国内外的多家知名轮胎厂批量使用，并有较高的评价。同比分析可知2019年，硫化机产品面临的市场比较严峻，对行业内的可比公司均带来了很大的压力和挑战。

公司加大对硫化机的市场需求的开发，开拓国内市场同时逐步向中高端市场以及海外市场推进，将逐步增加生产设备的自动化程度以及优化自身制造工艺，提高产品的竞争能力。

（3）前期公告披露，KM集团计划实施集体裁员，遣散费和过渡性安置费用约1.6亿元人民币计入公司2019年度拟益。年报显示，KM集团报告期内计提遣散费用1.72亿元。请公司补充披露前后不一致的原因，并结合裁员员工的工种类型、人数、选取标准、KM集团的经营情况等，说明裁员后每年节省的费用支出、预计未来对公司经营业绩的影响；

公司回复：

年报中显示KM集团报告期内计提遣散费用1.72亿元，前期公告披露的遣散费用1.6亿元为计提的集体裁员涉及的支付遣散费及过渡性安置等裁员费用。二者差异金额0.12亿元系KM集团2019年已经发生的重组相关的遣散费用，主要为不涉及集体裁员的部分员工的遣散费用。

根据公司的经营发展策略，KM集团制定了集体裁员方案。集体裁员将严格遵守德国法律的要求，自2020年2月起至2022年12月逐步裁减职位及人员数量，预计在德国共裁减430个职位约占全体员工总数的8.38%。本次裁员不同于一对一的个别裁员，而是根据德国的相关规定以及惯例，由KM工会代表受影响的员工统一与KM管理层经过谈判，就遣散费的赔偿标准及过渡期安置等形成统一的裁员政策，在统一的裁员政策下具体实施。2020年末之前拟裁的351个职位已有明确的执行方案。2021年及以后的裁减职位涉及的具体人员尚需要根据届时KM的实际情况由KM管理层进一步细化和明确，存在一定的不确定性。人员选取根据公司销售以及生产产能并考虑组织架构重组需求，其中生产人员约占60%，其他非生产人员（主要包括研发、销售、服务和行政人员）占40%。上述裁员为公司重组计划的一部分，对公司经营不造成不利影响。

K