

# B060 Disclosure

(上接B059版)

成本之前累计增加了生产成本,属于完工确认收入项目正常执行的情况;福建天华存货账面原值9,237万元,占比2.19%,完工比下降4.44%。

KM集团存货账面余额偏高,是公司2022年末存货账面余额同比增长的主要原因。2022年度,KM集团供应链状况未获根本改善,全年发生较为严重的核心零部件等原材料短缺或交付延迟,如关键电子零部件月均30%(约7000-8000件)无法按时供应,导致其生产正常生产和交付造成较大影响。相应,KM集团主要工厂均存在因核心零部件短缺或交付延迟造成的注塑设备、挤出设备等产品无法如期完工发货,从而造成库存在产品积压的情况。根据KM集团的统计,前述核心零部件短缺或交付延迟对生产进度产生较大影响,德国慕尼黑工厂注塑设备和反应成型产品的及时交付率低于20%,订单交付周期平均延迟超过1个月;德国汉诺威工厂挤出设备产品的及时交付率约8%,斯洛伐克苏比尼工厂注塑设备产品的及时交付率约22%,订单交付周期相比往年存在不同程度的延迟。前述核心零部件等原材料短缺或交付延迟,导致KM集团2022年度在产品库存较2021年度同期增加约8,971万欧元(折合人民币约7,08亿欧元)。

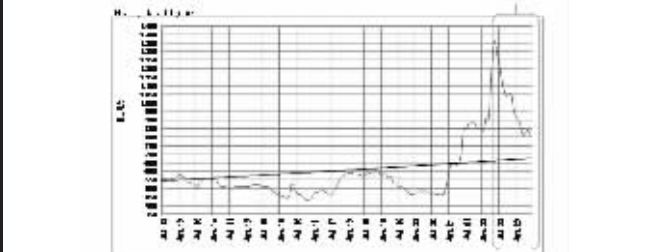
以下为KM集团2022年度采购金额排名前五的核心零部件交付延迟情况,可进一步说明对相关业务产品生产进度和交付期限方面的影响。

供应商	主要零部件	影响业务	正常交付周期	平均交付周期	2022年采购额
供应商1	控制系统	注塑成型	90天	1个月	1,320万欧元
供应商2	电机及驱动系统	注塑成型	90天	1个月	1,120万欧元
供应商3	机械加工设备(定制)	注塑成型	120天	12个月	620万欧元
供应商4	电机及驱动系统	注塑成型、挤出	60-90天	12个月	530万欧元
供应商5	安全门	注塑成型	90天	7个月	400万欧元
合计					4,000万欧元(折合人民币约3,032亿元)

(2)结合公司产品销售模式及备货政策、原材料构成及价格走势等,具体说明本年度在营业收入未出现大幅增长的情况下,存货余额发生较大幅度增长的原因,是否已出现存货呆滞、毁损、陈旧过时等情况;

公司回复:  
公司主要采用订单式的生产经营模式和直销为主的销售模式,根据订单需求以及相应的产品规格要求和技术参数安排相应的产品计划,原材料采购及生产,基于月度滚动销售预测和安全库存要求,公司对使用频率高、通用性强、采购周期长的原材料安排提前采购和备货。其中,KM集团部分核心零部件采购渠道受限,仅欧洲的一些主要供应商有能力加工和供应,需要提前采购以备更多库存;对于部分特殊的原材料(如2022年短缺的芯片、数控系统、齿轮箱、轴承等)以及交货周期较长的原材料,KM集团亦提前采购并备有更多库存,以保证正常生产,满足客户交付期限要求,提高履约效率。

公司产品的主要原材料包括钢材、金属板、芯片、机械零部件、电器零部件、液压零部件等。2022年,受俄乌冲突、全球性通胀、石油和天然气等能源危机、电力价格和物流运输成本上涨等因素综合影响,前述原材料价格均呈上涨趋势,其中欧洲地区2022年度钢材价格较2021年平均价格涨幅约40%,详见下图。



2022年度,公司营业收入较2021年度同比增长5.83%,新签订单较2021年度同比增长11.25%,年末在手订单较2021年末增加30.59%,年末存货账面余额同比增长41.03%,存货账面余额较大幅度增长的主要原因是KM集团存货账面余额大幅增加,具体而言:(1)2022年度,受俄乌冲突影响,欧洲地区钢材、天然气、电力等基础原材料价格较大幅度上涨,KM集团采购的原材料平均价格较2021年同比增长约14%;(2)新签订单同比增长,考虑到尚不稳定的供应链体系,KM集团采取了较为积极的备货政策,备货库存较往年有所增加;(3)核心零部件供应短缺或交付延迟导致无法正常完工发货,KM集团在产品库存较2021年度同期增加约8,971万欧元(折合人民币约7,08亿欧元)。此外,2022年末天华院存货账面余额亦有较大幅度增长,这主要是由于部分完工确认收入项目在确认收入结转成本之前累计增加生产成本所导致,属于完工确认收入项目正常执行的情况。

公司采用订单式的生产经营模式,意味着尽管库存的原材料,在产品因时间原因未及时转化为商品或库存商品未及及时交付给客户,但一旦实现正常生产和交付的因素消除,公司即可及时向客户完成交付和确认收入。公司未出现存货呆滞、毁损、陈旧过时等情形。

(3)结合公司主要存货的产品类型、库龄、产品的销售行业及投入成本,2022年新签订单及转回或转销存货货价准备的具体情况,以及相应的行业可比公司存货货价准备计提比例等,说明公司2022年度存货货价准备计提是否公允恰当,并就存货跌价可能对公司造成的影响充分提示风险。请年审会计师发表意见。

公司回复:  
公司按规定程序对存货进行全面清查,存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提,可变现净值按日常活动中存货的预计售价减去至完工时估计需要继续发生的成本费用、预计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

公司主要采用订单式方式生产塑像型设备及大型工业设备,产品销售价格及投入成本通常根据客户对产品的规格要求、产品的应用领域、项目实施环境、原材料价格、市场供求及客户谈判情况等因素综合考虑。

公司存货主要包括原材料、在产品和库存商品,2022年末存货库龄情况如下:

库龄	3月以内	3-12个月	1-3年	3年以上
存货原值	226,533,64	84,177,17	53,742,52	59,071,57
存货跌价准备	226,533,64	22,236	4,063,10	38,220,50
存货净值	226,533,64	84,154,93	49,679,42	20,851,07

2022年末,公司库龄在一年以内的存货原值占合计存货原值的比例为73.3%,存货跌价准备计提占合计存货跌价准备的比例为0.1%;3年以上的库龄的存货原值占合计存货原值的比例为14%,相应存货跌价准备占库龄3年以上存货原值的比例为36.47%。

公司2022年末存货及跌价准备计提情况如下:

公司名称	存货账面余额	存货跌价准备	账面净值	计提存货跌价准备占账面余额的比例
装备卢森堡	376,721,03	39,118,03	337,603,00	10.4%
其他子公司	45,802,94	4,208,34	41,594,60	9.4%
公司合计	422,523,77	43,409,37	379,114,39	10.3%

装备卢森堡(主要持有资产为KM集团)占公司合并口径存货及跌价准备计提金额的比例约90%,其当期各类存货新增计提以及转回或转销存货跌价准备的情况如下:

项目	期初余额	本期增加金额	本期减少金额	期末余额
原材料	11,980,58	2,270,15	41,132	1,106,08
在产品	8,385,20	5,506,98	4,9109	9,798,13
库存商品	14,075,96	2,272,34	81073	15,825,92
合计	34,441,74	10,049,47	1,64264	7,015,23

2022年末公司存货跌价准备占存货账面余额约10.3%(装备卢森堡为10.4%)。公司选取其5家主营塑像型设备、工业设备业务的A股上市公司,其2022年末存货跌价准备计提占存货账面余额的比例不一,平均值为1.7%(详见附件2)。公司2022年末存货跌价准备计提比例高于前述公司平均值。

装备卢森堡各类存货及其跌价准备计提情况如下:

单位:人民币万元

存货	2022年12月31日			2021年12月31日		
种类	账面原值	存货跌价准备	计提跌价准备比例	账面原值	存货跌价准备	计提跌价准备比例
原材料	101,028.29	13,566.57	13.4%	70,594.34	11,980.58	17.0%
在产品	219,961.40	9,738.13	4.4%	148,077.96	8,385.20	5.7%
库存商品	15,732.04	15,825.92	100.4%	49,907.58	14,075.96	28.2%
合计	376,721.83	39,118.62	10.4%	268,529.97	34,441.74	12.8%

装备卢森堡原材料构成主要包括钢材、金属板、芯片、机械零部件、电器零部件、液压零部件等;在产品主要包括生产组件、定制订单等;库存商品主要为尚未交付的设备以及开展数字解决方案业务库存的设备零件等。装备卢森堡存货跌价损失时会计综合考虑存货的账龄、周转情况(即原材料库存数量超过过去18个月的平均消耗量得出的周转时间)、毁损及陈旧过时情况、预计售价等因素。

综上,公司2022年度存货跌价准备增加主要是根据2022年度的客观情况测算得出的结果,占账面原值70%以上的存货库龄在一年以内,且2022年末和2021年末存货跌价准备计提政策及计算方法保持了一贯性,不存在存货跌价准备计提不充分的情形。

立信会计师事务所:  
基于已执行的审计程序和已开展的审计工作,我们认为,公司关于核心零部件短缺对销售增长的影响等事项的回复与我们在年报审计中获取的信息在所有重大方面一致;公司关于产品销售模式及备货政策、原材料构成及价格走势等事项的回复与我们在年报审计中获取的信息在所有重大方面一致;公司关于主要存货的产品类型、库龄、跌价准备计提等事项的回复与我们在年报审计中获取的信息在所有重大方面一致。

问题5.关于无形资产减值。2022年末,公司无形资产账面价值22.67亿元,占净资产比例56.92%,其中KM集团客户关系6.89亿元,品牌14.76亿元,自购以来,公司未对KM集团客户关系及品牌计提减值。请公司:(1)说明2022年度实际经营业绩与2021年度无形资产减值测试减值指标是否存在差异,如是,请说明具体差异及原因;2021年度减值测试指标是否经审慎,未计提无形资产减值准备是否合理;

公司回复:  
公司无形资产主要为装备卢森堡于2016年收购对价分摊识别取得的,使用寿命不确定的品牌和预计使用寿命为11年的客户关系。

2021年,公司采用了利权节省法(Relief from Royalty Method)对品牌的可收回金额进行评估,计算可收回金额采用的主要假设包括预测期营业收入年平均增长率、许可费率、税后现率、永续增长率、税收摊销权益。其中,预测期营业收入年平均增长率为12.46%,KM集团2022年度实际实现收入增长率为15.59%,高于预测收入年平均增长率,其他四项数据无相应2022年度实际数据。

公司在2021年对客户关系所属资产组组合进行减值测试时,基于资产当时状况,在未来现金流预测中仅考虑维持现有资产投入及运营运转所需资金性支出,未考虑资产更新、扩建及改良等资本性支出。2021年末,客户关系资产组组合的剩余年限为5.25年,鉴于品牌的使用寿命不确定的资产且在有限年限内无法充分体现其未来现金流以反映其可收回金额,因此客户关系资产组组合账面价值并未包含使用寿命不确定的资产价值。同时,为保持与账面价值范围相一致,公司在未来现金流预测中相应考虑了品牌的可变成本。

在计算客户关系的可收回金额时,公司采用的主要假设包括预测期营业收入年平均增长率、息税前利润及摊销前利润占营业收入比例、客户关系资产组组合可使用年限、税后折现率。客户关系资产组组合可使用年限以及税后折现率均为预期经验参数,属于非实际经营业绩指标。关于其两个预期使用参数对2022年度实际经营业绩与2021年度减值测试减值指标之间的差异及原因,具体说明如下:

资产组组合	2021年度减值测试参数(A)	2022年度参数(B)	差异(B-A)	备注
新机器				
预测期营业收入年平均增长率	14.28%	17.90%	3.68%	(一)
息税前利润及摊销前利润占营业收入比例	4.85%-7.44%	-5.75%	实际低于预期	(二)
数字服务解决方案				
预测期营业收入年平均增长率	8.32%	8.65%	0.30%	(一)
客户关系及摊销前利润占营业收入比例	18.78%-21.01%	22.53%	实际高于预期	(二)

(一)预测期营业收入年平均增长率  
新机器和数字服务解决方案资产组组合2022年度营业收入实际业绩均实现增长,

增长率高高于2021年进行减值测试时所预测的预测期营业收入年平均增长率,其中新机器资产组组合占368个百分点,数字服务解决方案资产组组合占0.36个百分点。前述营业收入增长主要来自公司在近两年持续获得较多的新增订单。

(二)息税前利润及摊销前利润占营业收入的比例  
新机器资产组组合2022年度实际息税前利润及摊销前利润占营业收入的比例低于预测数据,数字服务解决方案资产组组合2022年度实际息税前利润及摊销前利润占营业收入的比例高于预测数据,具体分析参见问题1(一)之回复内容。

新机器资产组组合2022年度实际息税前利润及摊销前利润占营业收入的比例未达到2021年度预期水平,主要原因是俄乌冲突导致全球经济增长停滞以及通胀水平异常上升,使得KM集团成本费用高企;KM集团管理层面在进行最佳估计的基础上审慎选取相关参数,实现的概率和趋势等无法避免和完全消除,不存在参数选取不审慎的情况。

(2)补充披露2022年度无形资产减值测试的具体计算过程,指标选取依据及较上一年度的变化情况,说明本年度减值计提是否已充分考虑前述导致实际业绩不及预测的相关因素;在本年度对商誉计提大额减值准备的情况下未对客户关系及品牌计提减值准备是否合理。请年审会计师发表意见。

公司回复:  
《企业会计准则第8号-资产减值》第十八条规定“有迹象表明一项资产可能发生减值的,企业应当以单项资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项资产的可收回金额进行估计的,应当以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额”,资产一经确定,各个会计期间应当保持一贯,不得随意变更”。《企业会计准则第8号-资产减值》第十九条规定“资产账面价值的确定基础应当与其可收回金额的确定方式相一致”。

《企业会计准则第8号-资产减值》第二十五条规定“在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时,如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的,应当先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试,计算可收回金额,并与相关账面价值相比较,确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试,比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额,如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的,应当确认商誉的减值损失,按照本准则第二十一条的规定处理”,资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的(总部资产和商誉分摊至资产组或者资产组组合的,该资产组或者资产组组合的账面价值应当包括相关总部资产和商誉的账面价值),应当确认相应的减值损失。减值损失金额应首先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值,再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重,按比例抵减其他各项资产的账面价值”。

基于上述规定:  
(一)客户关系及品牌是KM集团经过长期经营维系而产生,将企业产品或服务与客户利益体系起来的无形资产,难以脱离其他资产组产生独立的现金流入,无活跃市场则难以确定公允价值,而且其账面价值难以完全脱离归属于某一资产组。根据会计准则要求,管理层以其所属的资产组组合确定其可收回金额,然后将资产组组合与相应的账面价值相比较,判断是否需全额确认减值损失。

(二)鉴于客户关系及品牌为无法独立产生现金流,但可与KM集团其他资产产生协同效应,2022年末对客户关系及品牌组合进行减值测试时,客户关系及品牌所属资产组组合与商誉减值测试所属资产组组合口径保持一致,对不包含商誉的资产组组合进行减值测试时所使用的关键参数(如预测期营业收入年平均增长率、息税前营业收入增长率、息税前利润及摊销前利润占营业收入比例、折现率等)与商誉减值测试所使用的关键参数保持一致。经测试,与不包含商誉的资产组组合相关账面价值进行比较后,客户关系及品牌无需计提减值准备。相应的减值测试资产组组合构成详见下表:

账面价值	新机器	数字服务解决方案
有形资产	200,881.88	6,829.04
无形资产	211,395.30	162,529.20
合计(不包含商誉)	412,277.18	169,358.24
商誉	151,803.06	167,757.17
合计(包含商誉)	564,080.24	337,115.41
可收回金额	546,502.87	762,157.71

2022年末,新机器和数字解决方案两个资产组组合的可收回金额均大于包括客户关系及品牌在内的不包含商誉的资产组组合的账面价值,未计提减值损失。

(三)公司2022年度计提商誉减值准备1.4亿欧元,2022年末未剩余商誉账面价值为23.18亿欧元。按照上述资产组组合减值准备在资产组组合中分摊的先后顺序,也无需对客户关系及品牌以及资产组组合中的其他资产计提减值损失。

综上,公司2022年度减值计提已充分考虑前述导致实际业绩不及预测的相关因素,在对商誉计提大额减值准备的情况下不对客户关系及品牌计提减值准备是合理的。

立信会计师事务所:  
基于已执行的审计程序和已开展的审计工作,我们认为,公司关于2022年实际经营业绩与2021年度无形资产减值测试减值指标差异等事项的回复以及关于2022年度无形资产减值测试的具体计算过程、指标选取依据及较上年度的变化情况等事项的回复,与我们在年报审计中获取的信息在所有重大方面一致。

问题6.关于销售费用。2020至2022年,公司销售费用分别为13.89亿元、13.59亿元、14.39亿元,占营业收入的比重分别为14.15%、13.79%、13.80%,其中2022年度发生产品品质保证损失1.30亿元,同比增长68.45%,请公司:(1)结合销售费用的主要构成、销售模式、销售人员薪酬政策等,说明公司销售费用占比较高的主要原因,是否符合行业惯例;

公司回复:  
KM集团销售费用占比比较高,是公司销售费用占比比较高的根本原因。2022年度,公司销售费用为14.39亿元,归属于KM集团的销售费用为14.16亿元,占比98.37%。KM集团销售费用的主要构成包括职工薪酬、折旧和摊销费用、产品质量保证损失、销售服务费、广告费,2022年度费用分别为8.78亿元、1.60亿元、1.30亿元、0.57亿元、0.57亿元。

KM集团主营业务包括新机器业务和数字服务解决方案业务,广泛覆盖汽车、包装、基础设施、橡胶、化工、医疗、消费等行业客户,KM集团主要采取直销模式进行销售,并在高销量市场设立销售机构向客户直接销售产品和提供服务,针对不同市场、不同行业的客户,KM集团采取靶向性的精准营销策略,提供以客户为中心的全方位和全生命周期的服务。

KM集团销售人员薪酬政策符合行业惯例,主要由底薪和销售激励奖金两部分构成。在确定销售人员底薪时,主要考虑业务类型、产品类型、负责的客户群体、行业经验、过往销售业绩表现等因素,同时参照当地社会平均工资水平及行业平均工资标准。在确定销售激励奖金考核标准时,主要考虑营业收入贡献金额、销售量、新增量、销售总额、团队或部门业绩及个人贡献等因素,同时参照行业销售激励奖金考核完整体系。

KM集团销售费用占比比较高,主要有以下方面的原因:(1)KM集团销售队伍规模总体保持稳定,且欧洲地区销售人员居多,当地人力成本高昂导致职工薪酬水平保持在较高水平。另外,KM集团近三年营业收入和新签订单呈增长趋势,与相关的销售激励费用随之增加,也使得职工薪酬居高不下。2022年度,KM集团销售费用中职工薪酬为9.78亿元,占比约62%;(2)KM集团销售费用中的折旧摊销费用主要为无形资产客户关系的摊销。客户关系是装备卢森堡2016年收购KM集团时形成;(3)出于多元化的产品结构和服务客户群体、市场建设、品牌建设、行业竞争加剧等因素考虑,KM集团需要持续投入市场推广费用和营销费用,以不断拓展新的客户,增强既有客户粘性,不断提升新机器业务的竞争力和影响力,在巩固既有市场份额的基础上进一步提高市场占有率,实现订单和营业收入的增长;(4)KM集团主要采用直销销售策略,因客户产品定制化程度高,包括基础设施、橡胶、化工、医疗、消费品等不同行业,来自欧美、中东、亚太、非洲等不同市场,销售团队需要采取靶向性的精准营销策略,投入的沟通成本和营销费用也相对较高。

从可比上市公司2022年度销售费用占比情况来看,公司销售费用占比高于可比上市公司平均水平,如前所述,公司销售费用占比比较高,系欧洲地区人力成本高、历史收购形成的折旧摊销费用高、多元化的产品结构和客户群体、销售模式、市场竞争、近三年新签订单增长等因素综合影响的结果。目前,公司正在实施在精工工作岗点和压力人力成本的调整计划及营销计划项目,产能和向市场向低成本逐步转移的中国增长战略等一系列降本提质增效措施,以进一步降低销售费用占比,切实提升盈利能力,早日改善公司业绩。

(2)补充披露产品质量保证损失对应的具体业务内容及损失发生的原因,并说明报告期内该费用出现较大幅度增长的主要原因。请年审会计师发表意见。

公司回复:  
2022年,公司发生产品质量保证损失1.30亿元,较2021年同期增长68%,主要原因是KM集团新机器业务营业收入增加导致计提质量损失金额上升。

在开展新机器销售业务时,受商业谈判中议价能力、客户群体信誉水平、产品交付周期、市场销售等因素影响,KM集团通常会给予客户12个月或更长限期的质量保证期,并对所销售新机器设备在质量保证期内的质量问题承担维修或零部件更换义务。KM集团根据企业生产经营情况及适用的会计政策计提质量预计负债,并将之同步计入当期销售费用形成产品质量保证损失。

2022年,KM集团在中国、瑞士和美国的子公司新机器业务产品质量保证损失增加较多,其中,中国子公司产品质量损失较2021年增加约157万欧元,主要原因是注塑系列新机器工厂初期产品质量保证损失较高;瑞士子公司产品质量保证损失较2021年增加约300万欧元,主要原因是ELIOS系统注塑机上市后产品质量稳定,出现的质量问题较少,2021年调低部分产品质量保证损失;美国子公司产品质量损失较2021年增加约174万欧元,主要原因是2022年多个订单在生产和组装(欧洲生产、美国组装)过程中出现较多的产品质量瑕疵案例。

立信会计师事务所:  
基于已执行的审计程序和已开展的审计工作,我们认为,公司关于销售费用的主要构成、销售模式、销售人员薪酬政策等事项的回复以及关于销售费用的产品质量保证损失发生较大幅度增长的原因等事项的回复,与我们在年报审计中获取的信息在所有重大方面一致。

问题7.关于董监高薪酬。年报显示,公司总经理Michael Ruf此前从未从公司获得薪酬总额1658.23万元,同比增长57.47%。财务总监Jörg Bremer获得薪酬861.22万元。请公司:(1)结合制定的薪酬制度、绩效考核目标等,说明2022年度主要高管的薪酬确定依据;

公司第八届董事会第二十九次会议审议通过了《关于公司2022年度高级管理人员薪酬的议案》,审议程序符合法律法规和《公司章程》的规定,确定的薪酬方案符合公司经营管理的实际情况。

2022年度,公司主要高级管理人员薪酬由基本薪酬、绩效奖金等组成,其中基本薪酬根据职位和适用的职级体系、人员能力、市场薪酬水平、前雇主给予的薪酬水平等因素综合确定,绩效奖金根据高级管理人员绩效目标完成情况确定。公司总经理(首席执行官)Michael Ruf先生,财务负责人(首席财务官)Jörg Bremer先生同时担任KM集团首席执行官、首席财务官职务并占KM集团薪酬,其薪酬水平额外考虑了欧美市场薪酬情况,主要构成包括固定薪酬,基于KM集团业绩兑现的绩效奖金和长期激励。

公司确定主要高级管理人员薪酬后,合理分解职级目标,制定具有挑战性且能体现高级管理人员个人价值创造的绩效考核指标(如净利润、运营资本率、EBITDA等财务类指标和创新能力等非财务类指标)并予考核评价。在公司任职并领取的高级管理人员的绩效奖金按照公司董事会审定的原则批准兑现,担任子公司(如KM集团)管理职务并在子公司履职的高级管理人员的绩效奖金按照子公司董事会或相应内部决策机制审定的原则兑现。

(2)进一步说明在公司持续发生大额亏损的情况下,总经理收入大幅增长合理性,主要高管的薪酬水平与公司经营业绩是否匹配。

公司回复:  
Michael Ruf先生自2020年3月26日起担任公司总经理(首席执行官)职务,全面负责公司的业务经营,日常经营管理和规范运作,他还同时担任KM集团首席执行官职务,全面负责KM集团的经营管理工作。Michael Ruf先生已于2022年12月31日辞去前述职务,他的2022年度税前薪酬总额较2021年度同比增长57.47%,主要原因是公司2022年度年度经营披露的税前薪酬总额,除当年疫情期间应获得的基薪薪酬,部分绩效奖金指标表现见兑现条件而支付的绩效奖金(该绩效奖金属于2021年度平均运营资本率指标完成情况在2022年上半年兑现和发放,因2020年度和2021年度持续亏损,Michael Ruf先生在2021年度未获得任何与2020年度绩效考核指标相关的绩效奖金,在2022年度未获得与2021年度经营和利润指标对应的绩效奖金。前述运营资本率指标基于签订的服务协议在相应会计年度内存在对应应收账款之和减去应付账款和客户预付款的金额占合并口径下定义的公司及其子公司按照国际财务报告准则计算的月度营业收入占比的比率)外,还包括了其2022年度离职补偿协议约定本年度应支付的相关补偿费用,这导致其2022年度税前薪酬总额与2021年度相比有大幅增长。公司财务负责人兼首席财务官Jörg Bremer先生2022年度税前薪酬总额较2021年度同比亦有增长,主要原因是他在2021年7月1日入职,2021年度经营披露的税前薪酬总额为其2021年7月至12月期间的税前薪酬总额,而经披露的2022

年度税前薪酬总额为该年度1月至12月的税前薪酬总额。Michael Ruf先生和Jörg Bremer先生2022年度税前薪酬总额远高于公司其他高级管理人员当年年度税前薪酬总额,亦有其在KM集团任职并参照欧美市场薪酬水平以欧元计薪的因素。

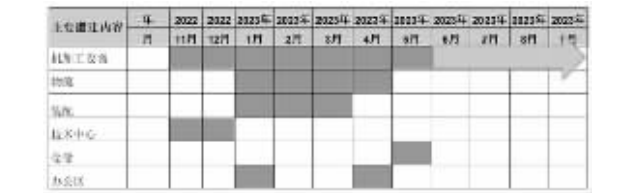
公司主要高级管理人员的薪酬原则上与公司的经营业绩挂钩,同时也要综合考虑国内外市场薪酬水平、公司所处发展阶段、经营管理难度、管理责任和管理责任、企业长期价值建设、留存考虑等因素。近年来公司和KM集团持续亏损,面对经营业绩持续下降的巨大压力以及经营管理变革面临的巨大困难和挑战,公司曾希望通过有竞争力和市场化的薪酬保持主要高级管理人员的稳定,进一步激发其管理潜能,带领公司和KM集团扭亏为盈。除前述考虑外,在确定主要高级管理人员的薪酬水平时,公司也希望提供的薪酬能够充分反映主要高级管理人员在特定发展阶段为困境企业改革发展、攻坚克难所付出的努力、劳动和牺牲。

问题8.关于海外搬迁项目。2022年11月,公司披露公告称全资子公司克劳斯菲勒集团工厂拟实施搬迁项目。2022年年报显示,海外子公司搬迁项目导致公司期末在建工程增加净额220.04%,使用权资产同比增长465.50%,其他非流动资产同比增长444.04%,年度投资活动现金流出大幅增长。请公司:(1)补充披露海外子公司搬迁项目实施进度、主要投资资产的具体内容及供应商、预计完成时间;

公司回复:  
2022年度,公司实施的两个海外子公司搬迁项目(德国汉诺威工厂搬迁至拉罗新工厂项目、德国慕尼黑黑阿赫工厂搬迁至帕尔斯多夫新工厂项目)陆续启动。根据德国固定投资项目管理模式,第三方房地产开发商负责提供水电供应系统的土地收购和开发、厂房及办公楼的建设、道路及绿化带建设并提供水电供应系统等附属配套设施,海外子公司负责机械建设、办公设施等必要投资事项和按照签订的租赁协议支付租金。

2022年9月德国拉罗新工厂建成交付,并于2022年12月完成搬迁后投入运营。

拉罗新工厂专注于挤出设备的研发、设计与生产。2022年11月德国帕尔斯多夫新工厂建成交付,目前搬迁工作有序实施,预计今年9月份可全部完成搬迁。帕尔斯多夫新工厂专注于注塑设备、自动化设备、反应成型设备的研究、设计与生产,另外外公司在德国的海外子公司总部也将搬迁至该工厂。帕尔斯多夫新工厂搬迁实施进度详见下图,其中物流、装配、仓储、技术中心、办公区设施、部分加工及设备已陆续完成搬迁并投入运营。



海外子公司搬迁项目主要投资资产为加工设备购置、装配生产线、仓储物流设施、研发中心的建设、办公设备采购以及土建工程以外的基础设施建设,主要供应商如下:

序号	主要投资资产	供应商
1	仓储设备及仓储管理系统	Hümann, Wilkenbrock Pfdetechnik, KARDEX
2	模架加工中心	Walchsch-Gloher
3	车间输送机	ABUS
4	车间输送机及输送机	Volpert
5	模架生产设备	Strohm, Götter, Power Grid
6	注塑设备	Umsen, Dautsch, Dautsch & Coop
7	铝型材	Ges, Heller Maschinenbau
8	车床	Bormer Werkzeugmaschinen
9	管道系统	Drause
10	办公设备	Kauch Co.

(2)说明海外子公司搬迁项目对于公司主要财务指标以及生产经营造成的影响及影响程度。请年审会计师对问题7、8发表意见。

公司回复:  
海外子公司搬迁项目对于公司主要财务指标的影响及影响原因,详见下表:

项目	2022-12-31	2021-12-31	变动比例	变动额
在建工程				
其中:中法	3,124.19	1,436.50	117.5%	1,687.69
帕尔斯多夫	21,252.20	612.88	3397.6%	20,639.32
使用权资产				
其中:中法	58,917.87	0	不适用	58,917.87
帕尔斯多夫	179,490.21	0	不适用	179,490.21
租赁负债				
其中:中法	59,207.16	0	不适用	59,207.16
帕尔斯多夫	180,746.77	0	不适用	180,746.77
其他非流动资产-预付工程设备款				
其中:中法	2,831.21	0	不适用	2,831.21
帕尔斯多夫	14,589.41	0	不适用	14,589.41
商誉减值损失、无形资产和其他长期资产减值损失	83,633.74	37,844.58	121.1%	45,789.16
使用权资产摊销	19,562.71	14,151.21	38.2%	5,411.50

就上表所列事项,进一步说明如下:

(1)2022年末,公司在建工程及其他非流动资产增加主要是由于搬迁项目相关的在建设备金额以及预付设备款相应增加。随着第三方房地产开发商负责建设的新工厂于2022年内建成交付,与新工厂租赁相关的使用权资产及租赁负债(包含一年内到期的其他流动资产)已计入2022年末资产负债表。

(2)海外子公司因搬迁项目发生加工设备购置、装配生产线、仓储物流设施等资本性支出,导致2022年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金较2021年同期增加121.12%。

(3)随着海外子公司搬迁项目在2022年下半年建成交付,公司使用权资产增加,使用使用权资产摊销在2022年度金额较2021年同期比增加38.2%,公司