

新亚制程（浙江）股份有限公司

关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

新亚制程（浙江）股份有限公司（以下简称“公司”）收到《关于对新亚制程（浙江）股份有限公司 2022 年报问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 101 号）（以下简称“问询函”），收到函件后，公司及相关中介机构高度重视，并就问询函提及的问题进行了进一步核实，现将相关情况回复说明如下：

1、（1）2022 年 12 月，中国证券监督管理委员会广东监管局（以下简称“广东证监局”）对你公司出具《关于对新亚制程（广东）股份有限公司采取责令改正措施并对许雷宇等采取出具警示函措施的决定》（[2022]189 号）（以下简称“《决定书》”），认定你公司部分业务采用的收入确认方法不恰当，年报信息披露的业务经营情况不准确、不完整，具体为 2021 年度你公司披露的制程产品收入为 22.30 亿元，仅 2.37 亿元为自产自销的电子胶水收入，贸易业务收入在营业收入总额占比为 85.91%，你公司 2021 年年报未准确、完整反映上述情况。针对前述情形，你公司本报告期根据业务类型的不同分为化工材料制造和电子制程两类主要业务。（2）2023 年 4 月 27 日，你公司披露《关于前期会计差错更正的公告》，因子公司深圳市亚美斯通电子有限公司（以下简称“亚美斯通电子”）因不当使用了总额法，导致你公司 2021 年年报披露的营业收入、营业成本同时多计 1,886.79 万元。你公司对该笔业务进行追溯调整，同时调减 2021 年营业收入、营业成本 1,886.79 万元。

（1）请结合化工材料制造、电子制程的经营模式、生产及销售模式的区别、收入确认方式等，说明上述业务的实质是否为贸易业务，《2022 年年度报告》相关部分表述及收入、成本构成部分未按照贸易业务、生产业务进行区分的原因，是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》（2021 年修订）第二十五条的相关规定，是否客观反映你公司实际情况。

公司回复：

一、公司化工材料制造、电子制程的业务实质

（一）公司的主营业务情况

公司的主营业务主要围绕电子信息行业开展，根据业务类型的不同主要分为化工材料制造和电子制程业务。其中，化工材料制造业务主要为电子胶产品的研发、生产和销售，主要产品包括 RTV 硅橡胶、丙烯酸酯胶、环氧胶和聚氨酯胶四类化工新材料；电子制程业务主要围绕电子制程产品的销售展开，公司根据客户实际情况，向客户提供电子制程方案、技术服务及相应的产品建议，进而结合客户需求并依托自身供应链优势，向供应商采购相应的电子制程产品从而实现销售。

公司电子制程业务根据从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，可区分为电子制程产品销售和电子制程产品代理采购服务两类，电子制程产品销售主要是凭借公司在电子制程领域积累的技术和经验，向客户提供个性化的专业制程方案和制程技术服务，帮助客户选取契合其需求的制程产品，并在公司供应链体系中选择匹配的供应商，实现产品销售。电子制程产品代理采购服务是公司针对多年长期合作的大客户提供的一项附加服务，该业务主要是由客户指定供应商，基于公司具有合格供应商资质及客户对公司认可和信任，通过公司按其指定要求提供代理采购服务，公司在此类业务中一般不承担资金风险，即收到客户货款后，再按相应比例支付给对应的供应商。公司在从事电子制程产品销售时的身份为主要责任人，在从事电子制程产品代理采购服务的身份为代理人。

（二）公司的经营模式是以电子制程方案和技术服务带动电子制程产品销售

公司自设立以来专注于为下游电子制造业提供专业的电子制程系统解决方案及实施方案涉及的电子制程产品。经过多年行业经验的积累，公司积累了一定的电子制程技术经验，通过整合、研发相关的制程技术，可以根据客户需求为其提供电子制程技术方案、全程的技术支持与服务，从而带动相关电子制程产品销售。

公司根据应用技术要求和难点，转换成材料技术参数，推荐满足客户实际应用要求的产品，解决工艺痛点。如某客户生产 VC 热管，该热管为铜管，采用焊接工艺将之连接并且密封，此工艺焊接温度高，能耗大，密封不良率高，生产成本低。根据客户的应用要求，公司凭借自研电子胶水的性能指标，在与客户工程师充分交流的前提下，提出采用低温固化单组份环氧胶水代替焊接工艺，粘接铜管，并且起到密封效果。

公司还派驻工艺工程师，现场点胶，使胶水充分接触粘接界面，实现完全密封。

公司提供电子制程技术方案为客户解决新产品开发过程中遇到的制程问题。如某客户产品在 NPI 阶段出现一些问题，主要包括产品使用时温度升高超标、产品结构容易导致开裂、产品的抗跌落性能与密封性无法同时实现以及生产效率较低等。在了解客户的产品性能要求、设计特点和施工难度后，公司为其提供了一整套解决方案，首先选择一款合适的具有韧性的导热胶水，解决粘接和散热问题，提高抗跌落冲击性，以精确点胶，让胶水充满整个粘接区域，提高密封性。公司派出设备工程师，驻守客户产线，为客户产线开发非标点胶设备，提供高精度小流量螺杆泵，8 个灌胶头同时灌胶，利用多头（48PCS 独立电子称感应）100%称重来达到客户的高品质高效率的要求，最终帮客户解决了工艺和产能问题，正式达成量产。

公司为了更好的帮助客户实地解决和落实电子制程解决方案，自 2011 年以来推行了“in-house”服务，即派驻专业人员与客户成立联合工作组，与客户现场共同办公，针对客户具体需求和问题，及时的提供方案设计、配套相关电子制程产品销售及产品售后、方案研讨、管理改善等服务。

（三）公司的生产模式是自主研发生产和定制采购相结合

电子制程是将电子元件、器件、接插件、五金件、塑胶件等散料利用焊接、粘贴/接、紧固、测量、测试等专业制程工艺技术组装成质量可靠、结构坚固的各类电子产品。电子产品的多样性决定了其生产工艺的多样性和复杂度，焊接、粘贴/接、紧固、测量、测试等不同的专业制程工艺流程需要种类繁多的制程产品，涉及电子设备、化工材料、仪器仪表、电子工具、静电净化产品等多个类别。

针对制程产品种类繁多的特点，公司的生产模式采用自主研发生产与定制采购相结合的方式。自主研发及生产的制程产品主要是全资子公司新亚新材料和控股子公司库泰克以电子胶水为主的化工新材料产品（即化工材料制造），以及全资子公司惠州新力达电子科技有限公司研发生产的部分电子制程仪器、工具。定制采购的制程产品主要是公司根据客户的具体需求，结合公司以往积累的项目经验，帮助客户选取或向客户推荐契合其需求的制程产品，进而制定出系统化的采购方案，在与客户进行交流和完善后，向公司积累和培养的优质供应商按产品的具体功能参数要求进行采购，或筛选出满足客户功能参数要求的制程产品直接采购，再按客户的订单交付要求

直接交付或将多个商品整合成某组合后交付给客户。

（四）公司已逐步成为电子制程产品的一站式采购平台

电子制程业务是以制程技术经验和服​​务带动制程产品销售，而化工材料制造业务是以产品性能为驱动促成销售。电子制程业务系结合客户制程需求，凭借公司在电子制程领域积累的技术和经验，向客户提供定制化的专业制程方案和制程技术服务，帮助客户选取契合其需求的制程产品，并在公司供应链体系中选择供应商进行精准采购，实现产品销售；而化工材料制造业务则是根据市场需求不断开发符合下游行业重点要求的电子胶等化工材料产品，通过自主研发和生产，实现产品销售。

基于多年来持续深耕电子制程业务，合理配置制程产品，公司不仅与电子制程产品生产商保持了良好的战略合作关系，形成了完善的供应链体系，还根据客户及制程技术的关键性需求，自主研发生产部分电子制程产品。公司形成了较完备的电子制程产品线，产品涵盖电子化工、仪器仪表、电子设备、静电静化和电子工具五个大类，粘接技术、粘贴技术、焊接技术、紧固技术、润滑技术、测试技术、测量技术、光学技术、SMT 技术、环境技术等十个小类，可满足下游客户电子制程所需的各类产品需求，已逐步成为电子制程产品的一站式采购平台。

（五）公司为客户提供完善的售后服务

公司完成产品销售后，为客户提供完善的产品售后服务。主要包括产品咨询和答疑服务、产品使用指导和实施服务、产品维护和保养服务、产品迭代更新和升级服务等。

（六）化工材料制造、电子制程业务收入确认方式

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。公司电子制程业务与化工材料制造业务，二者收入确认的具体原则为内销产品在产品已交付并经客户验收确认时予以确认收入，外销产品在出口报关完成后开具出口发票时予以确认收入。公司在向客户转让商品前能够控制该商品的，公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，公司为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确

定。

针对电子制程业务，公司综合考虑合同约定及其他相关事实和情况，根据其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，又将其进一步细分为电子制程产品销售和电子制程产品代理采购服务二类，电子制程产品销售是公司在客户的报价系统报价或参与竞标获取合同或系统订单，根据客户的具体需求，向客户推荐契合其需求的制程产品并在公司供应链体系中自主选择符合需求且价格合理的供应商，再按客户的订单交付要求直接交付或将多个商品整合成某组合后交付给客户。电子制程产品代理采购服务是由客户指定供应商，基于公司具有合格供应商资质及客户对公司认可和信任，通过公司按其指定要求提供代理采购服务。公司在此类业务中一般不承担资金风险，即收到客户货款后，再按相应比例支付给对应的供应商。

公司在从事电子制程产品销售时承担向客户转让商品的主要责任，可以控制或主导商品的流转和交付，公司的身份为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；在从事电子制程产品代理采购服务的身份为代理人，按照净额法确认收入。

综上所述，公司电子制程业务并非仅系简单根据客户具体产品需求向上游采购并销售的贸易业务。

二、公司未按照贸易业务、生产业务进行区分的原因

公司《2022年年度报告》相关部分表述及收入、成本构成部分未按照贸易业务、生产业务进行区分，而是区分为化工材料制造、电子制程，主要是考虑到公司电子制程业务还是有别于传统的贸易业务。电子制程业务是以电子制程产品销售为导向，向客户提供电子制程技术方案、全程的技术支持与服务及相关的电子制程产品的一站式采购服务。如果将公司的电子制程业务界定为贸易业务，则不能恰当反映公司业务的实质。因此，公司并未以是否自主生产和制造作为标准将业务划分为贸易业务与生产业务。对电子制程业务收入，公司综合考虑合同约定及其他相关事实和情况，根据其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，分别按总额法和净额法确认收入。

公司2023年新增电解液业务后，会根据业务类型的行业特点、对供应商和客户的影响以及在业务开展过程中公司主要起的作用等要素，进一步细化公司制造业、制程业务以及贸易业务等业务的分类。

三、公司未按照贸易业务、生产业务进行区分符合业务实际情况

公司《2022 年年度报告》相关部分表述及收入、成本构成部分未按照贸易业务、生产业务进行区分，符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》（2021 年修订）第二十五条的相关规定，客观反映了公司业务实际情况。

（2）请结合亚美斯通电子业务的主要内容、开展背景、合同条款、商业模式、客户资源等，说明前期发生会计差错的主要原因，并结合业务模式、交易定价权、自主销售权、对商品控制权的认定等，自查说明近三年财务数据是否仍存在不当使用总额法的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司亚美斯通电子业务的主要内容、开展背景、合同条款、商业模式、客户资源等，前期发生会计差错的主要原因

2021 年度，亚美斯通电子向客户销售商品编码为“8900000496”软件产品（具体为：OIS VCM Driver IC V1/V2/V3）开发协议（“销售合同”），含税销售额 8,080 万元，销售毛利 75.47 万元，毛利率 0.99%。该业务是由客户指定供应商提供的，亚美斯通电子为交易的代理人。

公司根据该合同条款中分期验收交付以及付款的安排，与供应商同步签署了 OIS VCM Driver IC 产品定制设计服务合同（“采购合同”），在采购合同中参考销售合同中约定分三期验收进度并付款，在支付时，公司也是在收到销售合同的进度款时再根据采购合同向供应商支付进度款，公司在该笔交易中的角色为代理人，按照公司收入确认政策，该业务收入应按净额法确认佣金或手续费收入。

亚美斯通电子按照合同履行进度分别在 2021 年 6 月、9 月、12 月分三次确认收入，开票金额分别为 4,040 万元、2,020 万元、2,020 万元，账面确认收入金额分别为：第一次按净额法确认收入 37.74 万元，第二次按总额法确认收入 1905.66 万元，第三次按净额法确认收入 18.87 万元。由此看出，该合同在第一次确认收入时就已经判断该业务收入应按净额法确认收入，并按净额法做了正确的核算，但在 2021 年 9 月确认第二笔收入时，误将此笔收入按总额法处理，发生该笔会计差错的主要原因是人为失误造成的。

二、结合业务模式、交易定价权、自主销售权、对商品控制权的认定等，自查说

明近三年财务数据是否仍存在不当使用总额法的情形

（一）公司总额法收入和净额法收入的具体判断原则和依据

公司主要业务分为：电子制程业务、化工材料制造、保理及供应链和物业租赁，其中：化工材料制造均为自主研发生产的产品，均适用总额法确认收入；保理及供应链和物业租赁均为按照既定的资金使用费或佣金租金等确定收入；针对电子制程业务，公司综合考虑合同约定及其他相关事实和情况，根据其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，将电子制程产品收入分为总额法收入和净额法收入。公司在向客户转让商品前能够控制该商品的，公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，公司为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

总额法收入和净额法收入的具体判断依据和事实情况如下：

准则规定	总额法收入	净额法收入
对商品控制权的认定—主要责任人还是代理人	公司在从前期的商务接触到最终收款的整个交易中均起到了控制或主导作用，企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，公司为主要责任人，公司适用的具体情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。	对于部分有特殊要求的产品采购，需按客户指定的供应商、具体产品和指定价格进行采购。该类业务中，公司是以代理人的身份从事交易，不作为主要责任人承担相关货品存货风险及交付义务，在向客户转让商品前不能够控制商品。 客户指定供应商，公司无权自主决定供应商；公司对商品不具备完全的定价权，部分商品的销售价格已由客户和供应商锁定。 一般为“背靠背”条款，即收到客户货款后，再按相应比例支付给对应的供应商。
自主销售权	客户发出询价后，公司与客户回复询价及交期、确定价格及交期、在系统下单、签订合同、确认付款时间及交付时间地点、与客户协商送货日期、与客户对账开票、收款等一系列销售过程均由公司自主决定，具备完全的自主销售权。	
是否承担存货风险	公司承担向客户转让商品的主要责任。公司可以控制或主导商品的流转和交付，货物交付前的一切风险由公司承担。	
交易定价权	公司在客户的报价系统或者参与竞标获得供货权及与客户协商后确定销售价格；公司有权自主决定供应商并有权自主决定所交易商品的价格。	
是否承担信用风险	货物销售给客户后，公司应收款坏账风险由公司承担，即公司承担信用风险。	

(二) 近三年电子制程业务总额法与净额法收入构成情况

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	合同金额 (不含税)	收入金额	合同金额 (不含税)	收入金额	合同金额 (不含税)	收入金额
电子制程产品收入	214,130.84	154,281.56	245,933.98	198,597.67	237,047.95	193,871.13
其中：总额法收入	153,002.24	153,002.24	196,866.65	196,866.65	192,401.03	192,401.03
净额法收入	61,128.60	1,279.32	49,067.33	1,731.02	44,646.92	1,470.10
总额法收入占比	71.45%	99.17%	80.05%	99.13%	81.17%	99.24%
净额法占比	28.55%	0.83%	19.95%	0.87%	18.83%	0.76%

经自查，公司近三年财务数据不存在不当使用总额法的情形。

年审会计师核查意见：

(一) 执行的核查程序

针对上述问题，会计师在执行 2022 年度财务报表审计中实施的主要程序包括：

1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取样本，检查关键的销售合同/订单以识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，分析评价公司实际执行的收入确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

3、结合产品类型及客户情况对收入以及毛利情况执行分析性复核程序，判断本期销售收入金额及毛利率变动的合理性；

4、检查本年度新增重要客户合同并查看其主要交易条款，对新增重要客户进行背景调查；

5、从销售收入的会计记录中选取样本，检查与所选样本相关的销售合同或订单、出库单、客户验收或签收记录、销售发票等相关支持性文件，评价相关收入是否符合

公司收入确认的会计准则；

6、结合应收账款的审计，选择主要客户函证本期销售额、上期销售额，对未回函的样本进行替代测试；

7、就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单以及验收单、发票及其他其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

8、选取符合特定风险标准的收入会计分录，检查相关支持性文件；

9、检查 2021 年采用的收入确认政策与本期采用的会计政策是否一致。

（二）核查意见

经对 2022 年度财务报表执行上述程序及对 2021 年营业收入执行《中国注册会计师审计准则第 1331 号》规定的审计程序。会计师认为：(1)2021 年错误使用总额法，由此导致 2021 年年报披露的营业收入、营业成本同时多计 1,886.80 万元，已采用追溯重述法进行了前期差错追溯调整；(2)对 2021 年年报追溯调整后，公司 2021 年、2022 年收入确认符合《企业会计准则》的规定；(3)除对 2021 年年报披露的营业收入、营业成本同时追溯调减 1,886.80 万元外，近两年财务数据不存在不当使用总额法的情形。

2、报告期内，你公司实现营业收入 18.07 亿元，同比下降 21.44%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）0.24 亿元，同比下降 59.44%；经营活动产生的现金流量净额为 0.14 亿元，同比增长 110.38%；电子制程行业、化工材料制造毛利率分别为 9.54%、36.00%，同比增长 1.54、6.97 个百分点；本期销售费用为 0.68 亿元，同比增长 6.92%，管理费用为 0.78 亿元，同比增长 5.72%。

（1）请结合市场环境、行业发展所处阶段、主营业务开展情况、同行业可比公司业绩等，具体说明报告期内你公司营业收入及净利润下降而电子制程行业、化工材料制造毛利率增长的原因。

公司回复：

一、市场环境、行业发展所处阶段、主营业务开展情况

工信部统计，2022 年电子信息制造业生产保持稳定增长，出口增速有所回落，

营收增速小幅下降。公司作为电子信息制造业的上游企业，在此行业背景下，2022 年度公司电子设备、化工材料、仪器仪表等主要电子制程产品的销售收入与上年度相比基本保持稳定。公司 2022 年度营业收入下降主要系电子元器件销售收入较上年度下降，公司根据自身的资金头寸和业务规划，主动减少毛利率较低的电子元器件业务规模，将主要业务资源投入到盈利空间更大的产品和业务中，提高公司整体盈利水平。

二、同行业可比公司业绩对比

1、电子制程行业

2022 年度，公司营业收入下滑主要系电子元器件收入较上年度减少 69.08%。与公司经营同类业务的上市公司可比业务的收入和毛利率变动对比如下：

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	增减
新亚制程-电子元器件	销售收入	25,207.82	81,538.66	-69.08%
	毛利率	3.61%	3.54%	0.07%
力源信息-电子元器件	销售收入	700,306.89	948,233.51	-26.15%
	毛利率	9.41%	7.69%	1.72%
太龙股份-半导体分销	销售收入	277,253.18	438,894.11	-36.83%
	毛利率	6.52%	5.50%	1.02%

受市场供需情况、下游客户及终端产业需求等各方面因素影响，与公司经营同类业务（电子元器件）的部分上市公司在 2022 年度也存在销售收入下降而毛利率增长的情形。

2、化工材料制造

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	增减
新亚制程-化工材料制造	销售收入	24,410.25	22,475.63	8.61%
	毛利率	36.00%	29.03%	6.97%
集泰股份-有机硅胶	销售收入	90,290.76	93,824.92	-3.77%
	毛利率	22.60%	19.70%	2.90%
回天新材-有机硅胶	销售收入	193,461.67	158,561.25	22.01%
	毛利率	24.85%	25.32%	-0.47%

根据集泰股份 2022 年的年报，硅胶业务营业收入同比下降 3.77%，毛利同比增长 2.9%，从成本构成来看，其有机硅胶产品原材料成本下降了 9.2%，毛利增长的主

要原因是报告期内有机硅密封胶产品原材料价格下降。根据回天新材 2022 年的年报，硅胶业务的营业收入同比增长 22.01%，但毛利略微下降 0.47%，营业收入增长的主要原因是回天新材作为硅胶行业龙头，2022 年大力开拓市场。

与前述两家相比，公司目前电子胶业务规模相对较小，但公司有丰富的产品线，可以灵活满足客户多样的需求，比如说在黏度，导热性等各种参数上面都可以根据需求去调整。公司以服务为导向，侧重产品多样化，能全方位满足客户需求，与客户保持较好的粘度。另外，公司电子胶业务以直销为主，省去中间经销商的费用；与其他公司的情况也有不同。

需要特别说明的是，集泰股份和回天新材的硅胶以应用于工业场景为主，公司的电子胶水主要应用于电子产业领域，产品性能和使用场景有所不同，另外，三家公司在成本结构、产品配方、性能参数等方面也都各有差别，所以毛利水平也有差异。

三、公司营业收入及净利润下降而电子制程行业、化工材料制造毛利率增长的主要原因

（一）公司报告期营业收入、毛利率构成及变动情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
电子制程行业	1,542,815,578.94	1,395,646,474.89	9.54%	-22.31%	-23.62%	1.54%
化工材料制造	244,102,522.41	156,227,999.04	36.00%	8.61%	-2.06%	6.97%
分产品						
电子设备	607,474,750.52	571,501,331.41	5.92%	-1.31%	-1.01%	-0.29%
化工材料	387,148,318.09	278,717,603.26	28.01%	11.77%	21.31%	-5.66%
仪器仪表	307,238,062.93	278,194,080.85	9.45%	-1.29%	-4.09%	2.64%
电子元器件	252,078,207.96	242,975,851.19	3.61%	-69.08%	-69.11%	0.07%

2022 年度，公司电子制程收入较上年下降 22.31%，主要是电子元器件收入大幅下降所致。未来公司将根据公司自身的战略规划，适当减少毛利率水平相对较低的电子元器件或其他低盈利业务，仅保留重要战略客户的相关业务或者毛利水平可观的业务，以提高公司的整体盈利水平和竞争力。

（二）电子制程行业收入及毛利率变动的主要原因

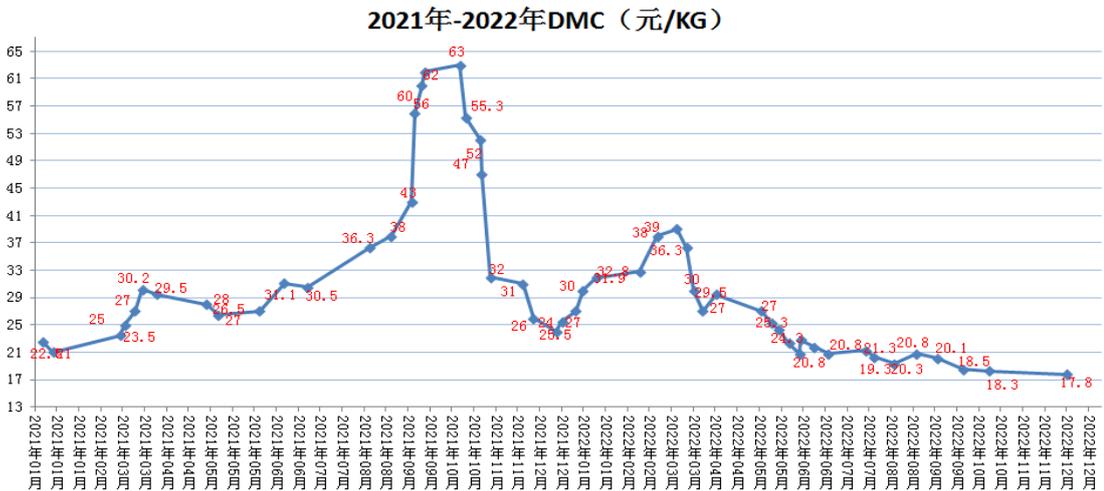
2022 年度，公司下游主要客户受严峻的外部环境和非市场因素影响，开工率不高，终端需求减弱，从而对电子元器件需求锐减，导致 2022 年公司订单量减少，收

入和利润下降。面对客户及市场的变化，公司积极调整业务营销模式，对客户及客户订单进行了筛选，主动放弃了账期长、毛利率低的部分电子制程业务项下的部分订单，体现在业务上来看，报告期内，公司毛利率水平为 3.61% 的电子元器件业务营业收入为 2.52 亿元，同比 2021 年度电子元器件营业收入 8.15 亿元大幅减少 69.08%，使得公司整体电子制程业务收入同比有所下降而毛利率同比略有上升。

（三）化工材料制造业务收入及毛利率变动的主要原因

2022 年度，公司积极开拓电子胶业务项下的市场，公司化工材料制造业务的收入同比增加，毛利率增长 6.97 个百分点，毛利率增长的主要原因是上年大幅上涨的主要原料 DMC（DMC 成本约占产品总成本 30%）价格回落带来的成本下降所致。

国内 DMC 均价走势图如下：



从上图明显看出 DMC 价格在近两年波动很大。2021 年度，公司化工材料业务的主要原料 DMC（DMC 成本约占产品总成本 30%）受大宗商品价格大幅上涨、旱季枯水影响，有机硅行业上游供应商涨价，导致 DMC 价格大幅上涨，由年初的 23 元/kg 大幅上涨至最高峰 63 元/kg，公司销售价格虽也随之做相应调整，但为了与客户保持长期稳定合作关系，并未全部将涨价的因素传导到下游。2022 年度，DMC 价格回归合理水平，材料价格一直维持在 30 元/kg 以内且呈下行态势，公司化工材料制造毛利率也随之增长。

（2）请结合信用政策、付款政策及其变化情况，说明本期经营活动产生的现金流量净额变动方向与营业收入、净利润不一致的原因及合理性。

公司回复：

一、报告期经营活动现金流量净额、营业收入、净利润变动情况

2021 年度、2022 年度经营活动现金流量净额、营业收入、净利润如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	同比变动
营业收入	180,738.54	230,071.89	-21.44%
净利润	2,383.93	4,954.78	-51.89%
经营活动产生的现金流量净额	1,373.86	-13,239.08	110.38%

二、本期经营活动产生的现金流量净额变动方向与营业收入、净利润不一致的原因及合理性

（一）报告期信用政策、付款政策及其变化情况

公司报告期信用政策、付款政策较上期基本一致，主要客户信用政策一般为货到月结 60 天、90 天、180 天，款项收取一般是预收 0%—20%，货物送达后收取 70%—90%，验收后收取剩余款项。主要供应商付款政策一般为：月结付款 30 天、60 天、90 天和款到发货，款项支付一般有预付款 30%、货到付款 60%、验收 10%。

（二）本期经营活动产生的现金流量净额变动方向与营业收入、净利润不一致的原因

公司 2022 年积极调整业务营销模式，严格控制和减少保理及供应链业务规模，主动放弃账期长、毛利率低的部分电子制程业务项下的订单，使得公司营业收入、净利润同比有所下降而经营活动产生的现金流量净额有所上升。公司 2022 年经营活动产生的现金流量净额为 1,313.86 万元，较上年增加 14,612.94 万元，主要因为：

1、公司调整经营策略，严格控制和减少保理及供应链业务规模，2022 年保理及供应链业务经营活动产生的现金流量净额增加现金流 8,258.02 万元。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	对经营性现金流的影响
经营活动现金流			
收回的保理款项	2,200.77	13,666.23	-
收回供应链款项	58,826.28	146,190.42	-
流入小计	61,027.05	159,856.65	-
支付保理款项	960.88	16,926.61	-
支付供应链款项	54,349.90	145,471.79	-
流出小计	55,310.78	162,398.40	-

经营活动现金流差额	5,716.27	-2,541.75	8,258.02
-----------	----------	-----------	----------

2、公司通过优化客户结构，加强资金管理，电子制程及化工材料制造业务经营活动产生的现金流量净额增加 4,907.52 万元。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	对现金流的影响
应收账款-产品应收款项	38,589.31	45,725.65	7,136.34
应收票据	1,555.14	1,988.22	433.08
应收款项融资	179.50	234.05	54.55
预付账款	16,011.54	14,632.47	-1,379.07
小计	56,335.49	62,580.39	6,244.90
合同负债	2,414.02	323.62	2,090.40
应付账款	22,984.57	26,412.35	-3,427.78
小计	25,398.59	26,735.97	-1,337.38
合计			4,907.52

(3) 请说明销售费用及管理费用同比增长的具体原因，与你公司业务规模、营业收入变化情况的匹配性

公司回复：

公司报告期销售费用、管理费用与营业收入变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动率
营业收入	180,738.54	230,071.89	-21.44%
销售费用	6,814.53	6,373.24	6.92%
销售费用占营业收入比	3.77%	2.77%	1.00%
管理费用	7,810.32	7,387.59	5.72%
管理费用占营业收入比	4.32%	3.21%	1.10%

公司报告期营业收入较上年有所下降，而销售费用、管理费用较上年有所增加。

具体来看：2022 年度销售费用为 6,814.53 万元，较 2021 年度增长 441.29 万元，同比增长 6.92%，主要系报告期内为降低对重要客户的依赖，优化客户结构，加大开拓力度，其中报告期内前五大客户的占比从去年的 68.16%降低到 64.2%，第一大客户从 54.18%降低到 50.66%，略有改善。为提升公司电子胶业务的市场开拓力度，公司扩大了销售力量和团队规模，销售人员从年初 49 人增加至 55 人，同时公司调整了销售员工的薪酬政策，整体来看，报告期内销售人员的薪酬同比增加 422.81 万元；

同时进一步增加广告宣传等，导致公司广告宣传费及服务费同比增加 221.2 万元。2022 年度管理费用为 7,810.32 万元，较 2021 年度增长 422.73 万元，同比增长 5.72%，主要系报告期内差旅招待费、咨询费及审计费同比增加所致。公司 2022 年下半年筹划并购新能源电解液业务，使得因尽调、商谈而产生的差旅招待费用、咨询费等有所增加。

综上，2022 年度，公司调整业务营销模式，对客户及客户订单进行了筛选，主动放弃了部分低毛利的业务，导致营业收入规模同比下降；同时公司加大新行业领域的业务拓展和突破，导致销售费用和管理费用同比小幅增加。

3、（1）年报显示，年审会计师对你公司 2022 年度内部控制出具了带强调事项段的无保留意见，主要系报告期内你公司部分往来资金在未经授权审议的情况下流向原控股股东及其关联方，你公司内部控制未能及时发现或有效防止未经授权且对财务报表有重大影响的关联方交易。（2）《2022 年度内部控制自我评价报告》显示，因未按规定披露新亚制程与原控股股东及其关联方的非经营性资金往来情况、部分业务收入确认方法不恰当，你公司存在财务报告内部控制重要缺陷。（3）《2022 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》（以下简称“《汇总表》”）显示，截至 2022 年末原控股股东及其关联方非经营性占用金额为 5.20 亿元。相关资金占用事项发生于 2019 年至 2022 年，而你公司 2019 年至 2021 年年度报告均未显示前述占用事项。（4）报告期末，其他应收款余额为 5.55 亿元，同比增长 9,250.91%，扣除资金占用期末余额后同比增长 491.58%，年报解释为原实控人占用资金所致。

（1）请说明你公司针对防范控股股东及其关联方资金占用的内部控制是否存在设计缺陷，相关制度是否得到有效执行，以前年度未识别出资金占用事实的原因，并结合报告期内资金占用的发生额及利息计算金额、对你公司投融资及生产经营等的具体影响、内部控制缺陷评价的定量标准等，说明将原控股股东资金占用事项认定为你公司财务报告内部控制重要缺陷而非重大缺陷的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

2022 年度，公司因未按规定披露与控股股东及其关联方非经营性资金往来等情

况收到广东证监局的警示函。收到警示函后，公司严肃对待，积极进行了反思与整改。

一、内部控制有效执行方面需进一步强化

公司已经按照法律、法规要求建立了完善的法人治理结构，同时也结合公司实际情况，制定了关于业务运行、投融资管理、财务管理、审计监督、信息沟通等各类比较完善的内部控制制度，根据不相容岗位分离原则设置岗位、配备人员。在针对防范控股股东及其关联方资金占用方面，公司《关联交易管理制度》对关联方认定、关联交易定义、关联交易决策程序以及关联交易披露，制定了详细说明、具体标准以及可操作的程序。

但在内部控制制度有效执行方面需要加强。公司资金通过保理、预付款等形式流出，履行了相关的内控审批决策程序并签署了相关合同，但由于公司未获知直接交易对手在取得相关资金以后的业务及资金流动去向，导致部分业务往来资金经过多层中间公司账户过渡后，资金最终流向原控股股东及其关联方。公司已通过变更实控人、改组董事会、加强制度建设及人员配置等多种方式对上述问题进行了整改。今后要强化在关联方资金占用方面有关内部控制制度的有效执行。

二、内部控制缺陷的认定

公司财务报告内部控制重大缺陷评价定量标准：可能导致无法及时预防或发现财务报告中出现大于或等于公司合并财务报表资产总额 1%的错报。

根据《2022 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》，截至报告期末，原控股股东及其关联方非经营性占用余额为 5.20 亿元，超过报告期内公司资产总额的 1%，2022 年度占用资金相应的利息为 2,513.00 万元(含税金额，原控股股东及其关联方按照年化 8.00%的利率标准计算资金往来期间的利息)。公司原控股股东及其关联方通过出售股份等方式积极筹集资金，截至目前，已经归还本金及约定利息。

虽然非经营性资金占用金额较大，但结合公司财务报告内部控制重大缺陷评价定性标准：“公司董事、监事和高级管理人员舞弊并给公司造成重大损失和不利影响；更正已经公布的财务报表，以更正由于舞弊或错误导致的重大错报；注册会计师发现当期财务报告存在重大错报，而内部控制在运行过程中未能发现该错报；公司审计委员会或内部审计机构对内部控制的监督无效；已经发现并报告给董事会和经理层的

重大缺陷在合理的时间内未加以改正”，上述关联方资金往来没有实质性影响到公司投融资及日常生产经营，公司对外投资按计划进行，未给公司造成重大损失和不利影响；注册会计师在年度审计时也充分关注了该情况，关联方资金往来及计息情况在2022 年度报告中如实披露；经整改后，公司审计委员会或内部审计机构对内部控制的监督正常进行；截至目前，公司原控股股东及其关联方已经归还相关本金及约定利息。

综上，公司把原控股股东及其关联方资金占用事项认定为公司财务报告内部控制重要缺陷而非重大缺陷。

(2) 请说明扣除占用资金后你公司其他应收款期末余额仍大幅增长的原因，并核实《汇总表》相关数据的填报是否真实、完整、准确，你公司是否存在其他未披露的资金占用情况，截至目前原控股股东及其关联方对你公司占用资金及相关利息的偿还情况。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、扣除占用资金后其他应收款期末余额仍大幅增长的原因

2021年末、2022年末公司其他应收款余额如下：

单位：万元

款项性质	2022 年年末账面余额	2021 年年末账面余额
关联单位往来款	52,012.82	-
股权款	60.00	60.00
单位往来款	252.07	377.32
押金、保证金、备用金	171.09	240.75
代垫款项	26.96	23.59
个人往来	322.27	123.66
意向金	3,000.00	-
其他	1.02	4.68
小计	55,846.24	829.99
剔除：关联单位往来款	52,012.82	-
意向金	3,000.00	-

剔除后其他应收款余额	833.41	829.99
------------	--------	--------

2022年末，在扣除因资金占用尚未在期末偿还而形成的其他应收款后，公司其他应收款期末余额仍较上年末增长的原因主要系公司支付宁波杉杉新能源技术发展有限公司（简称“杉杉新能源”）业务合作意向金3,000万元。公司基于战略规划拟持续布局在新能源产业的发展，拟与杉杉新能源在包括不限于渠道合作、市场合作及投资并购方面展开深入合作，该款项已于2023年2月15日全部收回。

剔除前述关联单位往来款和意向金两项影响因素后，公司2022年末其他应收款为833.41万元，较上年末基本持平。

二、《汇总表》相关数据的填报及资金占用期后偿还情况

经自查核实，公司《2022年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》相关数据的填报真实、完整、准确。除《汇总表》列示情况外，不存在其他应披露未披露的资金占用情况。截至目前，原控股股东及其关联方对公司占用资金及相关利息已全部偿还。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

1、获取公司内部控制自我评价，确认其重大缺陷、重要缺陷、一般缺陷的划分标准；

2、获取公司管理层编制的原控股股东新力达集团及其关联方非经营性资金占用清偿情况表，复核加计是否正确，并将资金占用清偿情况表所载信息与披露的相关内容进行核对；

3、获取并逐笔核查资金占用清偿情况表所对应的凭证、合同及后附银行单据等相关文件资料，核查相关单位名称、日期、金额等关键信息，确定每笔交易的会计处理是否正确；

4、检查银行回单真实性。通过银行官网中的电子回单验证网页（如有）或亲自登录公司网银核对与银行回单的内容是否一致；

5、获取资金占用利息测算表，检查利息的计算与会计处理是否正确，并对利率选取的合理性进行分析判断；

6、获取了相关《保证函》《承诺函》《股份转让协议》《股份转让补充协议》《广

东监管局行政监管措施决定书》《借款协议》《债权债务协议》，核查其与披露的相关内容是否相符；

7、对公司管理层及资金经手人，进行了访谈，了解核实上述资金的占用及清偿相关事宜；

8、获取《关联交易管理制度》，检查其对关联方认定、关联交易定义、关联交易决策程序以及关联交易披露等规定。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：（1）原控股股东资金占用资金已全部偿还且按合理利率计算支付利息，将原控股股东资金占用事项认定为内部控制重要缺陷具有合理性；（2）《2022年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》相关数据的填报真实、完整、准确；（3）公司不存在其他未披露的资金占用情况，截至目前，原控股股东及其关联方对公司占用资金及相关利息已全部偿还。

4、报告期末，你公司存货账面余额为 2.58 亿元，同比增长 24.37%，存货跌价准备计提比例为 0.26%，同比减少 1.2 个百分点；发出商品账面余额为 1.97 亿元，同比增长 33.24%，本期未对发出商品计提存货跌价准备；你公司合同负债期末余额为 0.24 亿元，同比增长 645.94%。

（1）请结合存货构成、在手订单和已执行订单、相关产品收入确认政策等，对比同行业公司，说明本期存货余额增长的原因，并说明在存货账面余额增长的情况下，存货跌价准备计提比例下降的合理性，本期存货跌价准备计提是否充分、合理。

公司回复：

（一）在手订单和已执行订单情况

单位：万元

项目	销售订单不含税金额	2023年1月-4月已结转金额	截止2023年4月末尚未结转金额
在手订单（不含税金额）	49,244.17	29,067.71	20,176.45
其中：发出商品对应的执行订单	21,726.66	15,948.84	5,777.82
尚未执行订单	27,517.51	13,184.89	14,332.62

2022年末发出商品均有相应的销售订单匹配。截至2023年4月，大部分发出商

品已签收、验收并结转至成本。剩余发出商品 5,777.82 万元尚未结转成本，发出商品主要由电子设备构成，主要涉及客户系华为及比亚迪，其中华为相关未结转成本 3,633.43 万元，主要是因为相应产品需要经过较长时间的安装、调试，并验收合格后，方可确认结转成本，且存在同一订单下的多件设备需要统一进行整体验收的情况，另外华为因场地建设进度的客观因素，导致验收迟缓，整体上使得公司发出商品的验收相应推后；比亚迪相关未结转成本 2,031.75 万元，一方面是因为其 2022 年末发出商品规模同比增加 1,938.78 万元，另一方面是因为市场需求因素，导致客户新产线的建设进度有所放缓，同时现场设备属于高精密度设备，对调试安装的环境有较高的要求，在建厂房的环境影响了设备调试的进展，以上因素导致相应发出商品延期验收，故尚未结转成本。

（二）存货余额增长的原因

2021年末和2022年末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末			2021 年末			计提比例变化
	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面余额	存货跌价准备	计提比例	
原材料	1,041.40	182.94	17.57%	993.34	176.26	17.74%	-0.17%
在产品	351.29	127.56	36.31%	372.56	121.97	32.74%	3.57%
库存商品	4,651.62	878.64	18.89%	4,542.73	869.41	19.14%	-0.25%
发出商品	19,678.95	0.00	0.00%	14,768.95	0.00	0.00%	0.00%
低值易耗品	3.42	0.70	20.47%	4.21	0.44	10.45%	10.02%
包装物	81.63	13.73	16.82%	74.82	13.46	17.99%	-1.17%
委托加工物资	9.09	0.00	0.00%	1.19	0.00	0.00%	0.00%
合计	25,817.40	1,203.57	4.66%	20,757.80	1,181.53	5.69%	-1.03%

从存货构成变动看出，2022年末，公司存货账面余额为2.58亿元，同比增长24.37%，主要系发出商品较上年末增加4,910.00万元所致。期末发出商品主要由华为体系公司11,258.39万元、比亚迪4,790.05万元构成，主要产品为电子设备，2023年1-4月华为已结转7,624.96万元、比亚迪已结转2,758.30万元。

公司期末发出商品均有明确对应的销售订单，且按照合同正常收取了部分预收款项（华为体系预收约4,303.51万元），占发出商品总额的21.86%。

根据公司收入确认政策，对于国内终端销售产品，在产品交付并经客户验收确认时予以确认收入；国外销售产品，在出口报关完成后开具出口发票时予以确认收入。所以，在产品已经交付但尚未经客户验收确认或报关尚未完成，均会形成期末发出商品。商品主要由电子设备构成，涉及客户系华为及比亚迪，其中华为相关未结转成本3,633.43万元，主要因相应产品需要经过较长时间的安装、调试，并验收合格后，方可确认结转成本，且存在同一订单下的多件设备需要统一进行整体验收的情况，另外华为因场地建设进度的客观因素，导致验收迟缓，整体上使得公司发出商品的验收相应推后；比亚迪相关未结转成本2,031.75万元，一方面因其2022年末发出商品规模同比增加1,938.78万元，另一方面因为市场需求因素，导致客户新产线的建设进度有所放缓，同时现场设备属于高精密度设备，对调试安装的环境有较高的要求，在建厂房的环境影响了设备调试的进展，以上因素导致相应发出商品延期验收，故尚未结转成本。

（三）存货跌价准备计提比例下降的合理性

公司严格按企业会计准则的要求，资产负债表日，存货均按照成本与可变现净值孰低计量。为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。当存货成本高于其可变现净值的，根据测试结果均足额计提了存货跌价准备。期末主要存货跌价测试情况如下：

单位：元

项目	数量	成本单价	年末余额	可变现净值	存货跌价准备
库存商品 - AS010BK03	368.00	2,456.57	904,017.03	1,364,470.40	0.00
库存商品 - 3M_DP100LH400ML /支	1,555.00	448.00	696,640.00	969,963.91	0.00
库存商品 - SC8886QDER	210,000.00	3.10	651,241.71	663,600.00	0.00
发出商品-SACVD型-SA-300T	1.00	22,547,766.00	22,547,766.00	22,660,504.83	0.00
发出商品 - HDPCVD-HESPER-300T	1.00	19,823,476.00	19,823,476.00	19,922,593.38	0.00
发出商品 - MK1HVSM+133(含配件)	10.00	839,504.43	8,395,044.25	8,437,019.40	0.00

发出商品-金属膜厚仪	1.00	7,350,000.00	7,350,000.00	7,386,750.00	0.00
发出商品-设备测试仪器	2.00	2,320,000.00	4,640,000.00	4,663,200.00	0.00
发出商品-EMS220302-3050HTX	5.00	872,392.04	4,361,960.20	4,383,770.00	0.00
发出商品-大性能测试箱	1.00	2,869,439.82	2,869,439.82	2,912,476.99	0.00
发出商品-热红外显微系统	1.00	2,477,876.11	2,477,876.11	2,609,610.62	0.00
发出商品-831+885	14.00	163,716.81	2,292,035.34	2,669,911.44	0.00
发出商品-晶圆激光打标机	1.00	2,100,000.00	2,100,000.00	2,254,424.78	0.00

公司期末发出商品均有明确对应的销售订单，且按照合同正常收取了部分预收款项。经测试，公司期末大额的库存商品和发出商品，其可变现净值均高于成本价，不存在存货跌价。

对于无对应销售合同的原材料、在产品和库存商品，公司结合期末存货盘点信息，综合分析评判存货的成新率、销售或使用的可能性等因素，参照同类产品一般销售价格为基础计算其可变现净值。对较长期间内未流转的存货，且不满足现有产品生产及销售需求的存货纳入呆滞仓单独管理。列入呆滞仓的存货，有实际销售价格做参考的，参考该价格确定可变现净值，无实际销售价格且最终实现销售可能性较小的，全额计提存货跌价准备。

综上：2022年末存货账面余额同比增长主要系发出商品大幅增加，由于发出商品有明确对应的销售订单，可变现净值均高于成本价，因此无需计提相应的存货跌价准备，导致存货账面余额增加而存货跌价准备计提比例下降，具有合理性，本期存货跌价准备计提充分、合理。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、对新亚制程公司存货跌价准备相关的内部控制的设计和运行进行了评估；
- 2、对新亚制程公司的库存商品实施监盘，检查库存商品的数量及状况，并对库龄较长的库存商品进行检查；

3、获取新亚制程公司商品跌价准备计算表，检查是否按照新亚制程公司相关会计政策执行，检查以前年度计提的存货跌价准备本期的变化情况，分析存货跌价准备的计提是否充分；

4、将产品估计售价与最近或期后的实实际售价进行比较，并管理层估计的销售费用和相关税费与期后实际发生额进行核对；

5、检查期后发出商品的签收、验收，结转成本的明细。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：本期存货跌价准备计提充分、合理。

（2）请列表说明发出商品前五大客户的名称、相关合同的签订时间、金额、商品构成、发出时间、存放地点、是否有对应订单支撑、尚未确认收入的原因、销售退回情况等，分析本期发出商品大幅增长的原因及合理性，发出商品是否真实存在，控制权归属是否清晰。

公司回复：

2022 年末，公司发出商品前五名客户的名称、相关合同的签订时间、金额、商品构成、发出时间、存放地点等情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同签订时间	发出商品金额	发出商品时间	发出商品构成	存放地点	是否有对应订单支撑	期后结转成本额	期后退回额
1	华为体系公司（简称“华为”）	2022年3月-12月	11,258.39	2022年5月-12月	电子设备、仪器仪表、电子元器件等	客户仓库	是	7,704.10	-
2	比亚迪体系公司（简称“比亚迪”）	2022年1月-12月	4,790.05	2022年1月-12月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	2,474.23	-
3	鹏鼎控股（深圳）股份有限公司	2022年5月-12月	413.39	2022年9月-12月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	413.39	-
4	OPPO 广东移动通信有限公司	2022年1月-12月	385.86	2022年6月-12月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	365.15	-
5	深圳市大疆创新科技有限公司	2022年3月-12月	337.44	2022年4月-12月	电子设备、仪器仪表等	客户仓库	是	224.98	-
合计		-	17,185.13	-	-	-	-	11,181.86	-

期末发出商品余额前五名客户的期初和期末余额如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	期初余额
1	华为	11,258.39	8,654.39
2	比亚迪	4,790.05	2,851.27
3	鹏鼎控股（深圳）股份有限公司	413.39	145.09
4	OPPO 广东移动通信有限公司	385.86	353.03
5	深圳市大疆创新科技有限公司	337.44	140.56
合计		17,185.13	12,144.34

2022 年末，发出商品同比增加 4,910 万元，主要系华为、比亚迪等客户发出商品金额增加所致。从上表数据具体来看，主要因为华为和比亚迪两大客户订单同比增加，比亚迪在 2022 年度合作规模放量等因素的影响，导致部分订单相应的产品尚未验收确认收入，依然在发出商品科目待结转。

根据与客户的业务合同约定，“除本合同或具体订单中另有规定，合同货物的运输、装卸均由卖方负责，货物所有权及损坏、灭失的风险自卖方在买方指定地点交付货物后转移至买方。若货物在所有权及风险转移至买方之前发生损坏，买方有权就货物损毁部分解除具体订单或要求卖方运速提供同等数量和质量的替换货物。”在商品未验收前，公司有专人定期对未验收商品与客户跟踪沟通，以邮件形式或派人现场督促使用部门验收。

公司期末发出商品均有明确对应的销售订单，期后暂未有销售退回的情况。2022 年年末发出商品大部分已在期后结转成本，尚未结转成本的发出商品为专用设备验收，相应的验收周期长。本期发出商品大幅增长的原因因为华为所处的客观经济形势，以及比亚迪扩产因素等，导致部分产品尚未结转确认收入，尚需等待客户产线上其他产品到位或者达到验收条件时，与公司发出商品一并验收确认收入。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、获取 2022 年年末发出商品明细表，检查其发出时间；

- 2、检查发出商品对应的销售订单、出库单；
- 3、检查发出商品期后签收单；
- 4、检查发出商品对应的采购订单、入库单、运输单；
- 5、抽查大额发出商品进行盘点确认。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：发出商品真实存在，控制权归属清晰。

（3）请结合库龄分布及占比、价格变化、期后实现销售情况等，说明本期未对发出商品计提存货跌价准备的原因及合理性。

公司回复：

2022年末，公司期末发出商品库龄分布及占比、价格变化、期后实现销售情况如下：

单位：万元

库龄	2022年末发出商品余额	占比	合同销售价格（不含税）	期后已销售结转金额	价格是否发生变化
3个月以内	10,889.21	55.33%	12,260.86	8,301.45	否
3-6个月	5,543.33	28.17%	5,842.13	4,225.03	否
6个月至1年	2,533.36	12.87%	2,796.24	1,211.30	否
1年以上	713.04	3.62%	746.64	648.11	否
合计	19,678.95	100.00%	21,645.87	14,385.89	否

2022年末，公司发出商品库龄主要为3个月以内和3-6个月，二者合计占比为83.50%。报告期期后发出商品已销售结转金额占报告期期末发出商品余额的比例为73.10%，部分期末发出商品库龄较长且尚未结转成本，主要系部分客户专用设备未验收或需与其他设备统一验收导致相应的验收周期较长。

公司发出商品均有明确对应的销售订单，销售订单的价格均高于发出商品的成本价，不存在减值迹象，因此未对发出商品计提存货跌价准备。

综上所述，公司期末发出商品不存在减值迹象，未对发出商品计提存货跌价准备具有合理性。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、获取 2022 年年末发出商品明细表；
- 2、检查发出商品对应的销售订单、出库单；
- 3、检查发出商品期后签收单；
- 4、测算发出商品对应的税金，测算综合销售费用率；
- 5、将销售订单的单价扣除税金、销售费用，与账上成本单价比对。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：期末发出商品对应销售订单的不含税单价扣除税金及销售费用的净额，均高于发出商品成本价，期末发出商品不存在跌价准备。

（4）请结合合同负债的确认时点、账龄、期后结转情况、与收入确认时点的匹配性等，说明合同负债的变动与本期发出商品等存货项目的变动是否匹配，本期合同负债期末余额大幅上升的原因及合理性，是否符合商业惯例。

公司回复：

公司业务涉及到的合同负债，主要系指对应合同尚未提供服务、发出商品或发出商品客户尚未验收，但根据合同约定，客户对公司支付预付款或进度款，在未结转确认为收入的情况下，将相应预收账款确认为合同负债。其中，收到客户的预付款项时，不含税款项计入合同负债，税款计入其他流动资产。具体来看，在客户预收款项实际到账时点才会确认为合同负债。

2022 年末，公司预计负债情况如下：

单位：万元

项目	年末余额	年初余额	期后结转额	未结转收入的原因
1 年以内	2,371.89	248.09	2,272.49	尚未验收
1 年以上	42.13	75.53	3.80	

合计	2,414.02	323.62	2,276.29	
----	----------	--------	----------	--

公司大额合同负债及其对应的发出商品如下：

单位：万元

客户名称	年末余额	是否有发出商品	对应发出商品余额	发出商品主要内容	2023年1-4月结转收入/发出商品金额	合同约定付款条件	收款与合同是否一致	变化原因
华为体系公司	1,596.57	是	3,528.76	设备测试仪器（其中预收90%已发出）	2,954.86	合同签署后30%，到付60%，验收10%/到货后支付90%/预付20%，发货前80%	是	新增订单对应的产品特别，相应的支付条款与货到月结不一样所致
泽源科技有限公司	276.42	否	0.00		0.00	合同签订后，买方支付100%货款	是	2022年新增客户
芯爱科技（南京）有限公司	170.62	是	1.20	切片研磨机、手持微波网络分析仪	1.20	预收30%，出货前60%，验收10%	是	
深圳市蓝梦斯电子科技有限公司	82.30	否	0.00		0.00	货到付款	是	新增订单
合计	2,223.89		3,528.76		2,956.06			

合同负债期末余额大幅上升的主要原因系部分客户生产需求的产品是定制设备，属非标产品，毛利率低，公司基于历史合作及业务实际情况，要求客户签订合同时即支付部分预付款，到货后支付部分预付款，尾款在验收后支付。例如，上表列示的华为业务中，在合同签署后支付30%预付款，在2022年3月收款后确认为合同负债，到货后即2022年7-9月收到客户60%的订单金额，并确认为相应的合同负债，2023年4月订单项下的产品验收后，支付尾款10%，即截止到4月底，该客户相关的预收已全部结转。同时，根据公司经营和风控的要求，一般对新增客户采取严格的信用政策，特别是在合作初期，会选择以预收款的销售模式展开业务。以上业务均符合相关的业务实质和商业惯例。

年审会计师核查意见：

(一) 核查程序

- 1、获取合同负债明细表，检查账龄超过 1 年的原因；
- 2、对大额的合同负债，检查销售合同、销售订单，检查要求的发货日期、付款等条款；
- 3、对大额的合同负债，函证与其销售额、收款额、期末余额；
- 4、检查期后对应发出商品的签收、验收，结转收入及成本的明细；
- 5、核查账龄长的合同负债未结转收入的原因。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：合同负债期末余额大幅上升的原因系销售客户及销售产品结构变化，导致合同负债增加。

5、报告期末，你公司应收账款账面余额为 4.89 亿元，同比下降 36.35%，其中供应链业务应收款项余额为 0.20 亿元，同比下降 90.85%，坏账准备计提比例为 29.82%，同比增加 28.66 个百分点；保理业务应收款项余额为 0.11 亿元，同比下降 63.54%，坏账准备计提比例为 3.30%，同比下降 76.70 个百分点。本期收回供应链款项 5.88 亿元，同比下降 59.76%；收回的保理款项为 0.22 亿元，同比下降 83.90%。

(1) 请列表说明近两年供应链业务及保理业务应收款项前五大客户的名称、销售产品或业务类型、保理业务放款情况、应收金额、账龄、是否逾期、期后收回情况、是否与公司存在关联关系、是否存在无商业实质的往来项目，同时结合业务模式、本期开展情况、结算方式及其变化情况、收入确认情况等，说明本期供应链业务及保理业务应收款项余额、本期供应链款项及收回的保理款项较上期大幅减少的原因，以前年度确认收入是否真实存在，应收款项变动情况、相关经营活动现金流变动与营业收入变动情况是否匹配。

公司回复：

(一) 供应链及保理业务应收账款明细

公司应收供应链及保理业务款涉及单位较少，2022 年初和年末应收供应链及保理业务款明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务类型	2021. 12. 31 账面余额	2022 年度新增本金		2022 年度利息计提额	2022 年度减少额	2022. 12. 31 账面余额	账龄	是否逾期	期后回收情况
				金额	是否资金占用						
1	深圳市新中教系统集成有限公司	供应链	5,811.69	6,000.00	否	492.95	6,030.67	6,273.97	4 年内	是	未收回
2	惠州市潜达实业有限公司	供应链	1,766.67	0.00	否	121.67	0.00	1,888.33	4 年内	是	未收回
3	深圳恒固纳米有限公司	供应链	0.00	118.42	否	3.21	59.83	61.80	1 年内	否	已收回
4	供应链客户一	供应链	19,554.39	28,000.00	是	737.42	48,291.82	0.00	-	-	-
5	深圳市天浩芯科技有限公司	保理	0.00	710.11	否	41.19	41.19	710.11	1 年内	否	未收回
6	保理客户一	保理	0.00	11,500.00	是	183.91	11,319.38	364.53	1 年内	否	已收回
7	安徽盛运重工机械有限责任公司	保理	2,947.38	0.00	否	0.00	2,947.38	0.00	-	-	收到还款 15 万元、价值 74.62 万元股票，剩余核销减值
合计			30,080.13	46,328.53		1,580.35	68,690.27	9,298.74			

注 1：上述公司与新亚制程及新力达集团均不存在关联关系。

注 2：公司在开展保理业务及供应链业务时，部分项目（供应链客户一和保理客户一）在放款后，资金经多层其他非关联主体，最终流入新力达集团的关联方，新力达集团系公司原控股股东，上述行为构成关联方资金占用。上述项目在实际操作时，公司依据业务实质进行评审决策，项目背景符合供应链和保理业务的商业行为，因此公司按照业务实质进行了收入的确认，但未防范到放款后经过处理流入原控股股东的关联方，公司核实最终实质上构成关联方资金占用的往来项目明细后，将其转入其他应收款—关联单位往来款项进行核算和列报，本期新增实质上构成关联方资金占用的供应链业务及保理业务明细均在其他应收款—关联单位往来款项进行核算和列报。截至目前，上述涉及关联方资金占用的本金及相应的利息费用均已全部收回。

注 3：惠州市潜达实业有限公司账龄达 4 年，主要是因为该笔业务发生于 2019 年 10 月，保理公司与其签署供应链服务协议，期限 1 年，到期前如未重签或修改协议可延期 2 年。2021 年，其公司经营情况不佳，偿付能力存在一定风险，保理公司密切关注其经营能力变化情况，并进行跟踪。公司根据应收账款账龄情况确定坏账计提比例（1 年内 5%；1-2 年 10%；2-3 年 20%；3 年以上 50%），截止 2022 年底，该笔业务实际已计提坏账 581.62 万元，其中 2022 年以前已计提坏账 247.08 万元，当年计提坏账 334.54 万元，因另有其他可偿付财产可用于追回款项，故剩余部分尚未计提坏账，期后公司将根据催缴进度等客观情况另行根据会计准则计提坏账。

（二）本期供应链业务及保理业务应收款项余额、本期供应链款项及收回的保理款项较上期大幅减少的原因，以前年度确认收入是否真实存在

公司为控制风险，2022 年下半年已不再继续开展资金融通性质的供应链及保理业务，本期供应链业务及保理业务应收款项余额、本期供应链款项及收回的保理款项均较上期大幅减少。

本年末供应链业务及保理业务应收款项余额较期初减少 2.08 亿元，主要系供应链客户一期末余额减少 1.96 亿元和安徽盛运重工机械有限责任公司期末余额减少 2,947 万元。供应链客户一的供应链款项及其名下的关联方资金占用款项，本

期已全部清理收回，并停止业务合作；安徽盛运重工机械有限责任公司的保理款项本期已全部清理完结，其中2022年7月，收到货币资金15万元；2022年10月收到其用于抵偿债务的股票1,332,461股，折合市值74.62万元；经董事会批准后核销剩余款项2,857.77万元。

本年期初供应链业务及保理业务应收款项余额所对应的收入，在以前年度确认收入时均真实存在，仅供应链客户一的供应链业务中，存在放款后部分资金经多层其他非关联主体，最终流入新力达集团的关联方，构成关联方资金占用情形，本期已全部清理收回，并停止业务合作。

会计师执行的程序主要包括：（1）了解和评价公司的供应链业务相关的关键内部控制的设计和运行有效性；（2）获取并核对公司与供应链客户一的明细表，包括期初余额、本期发生额、期末余额；（3）检查核对与供应链客户一本期发生对应的明细账，包括凭证、银行流水单、合同、利息计提表；（4）获取供应链业务台账，测算利息计提；（5）函证期初余额、本期支付资金额、本期利息额、本期收款款额、本期期末余额，对未回函的样本进行替代测试；（6）对公司管理层及资金经手人，进行了访谈，了解核实资金占用及清偿相关事宜。具体详见会计师回复问题5.（3）。

（三）应收款项变动情况、相关现金流变动与营业收入变动情况是否匹配

1、供应链及保理业务的应收款项变动与相关现金流变动匹配情况

单位：万元

项目	金额
一、供应链及保理业务应收款项变动情况	
应收款项期初余额	30,080.13
应收款项期末余额	9,298.74
①本期供应链及保理业务应收款项减少额	20,781.39
二、相关经营活动现金流变动情况	
销售商品、提供劳务收到的现金	43.48
收回的保理款项	15.00
收回供应链款项	4,411.58
相关经营活动现金流入小计	4,470.06
购买商品、接受劳务支付的现金	
支付保理款项	1,010.11
支付供应链款项	118.42
相关经营活动现金流出小计	1,128.53
②相关经营活动现金流净额	3,341.53

三、相关筹资活动现金流变动情况	
收到其他与筹资活动有关的现金	58,542.78
支付其他与筹资活动有关的现金	45,200.00
③筹资活动现金流净额	13,342.78
四、供应链及保理业务应收款项减少额与相关现金流净额之差额（①-②-③）	4,097.08
其中：非现金款项变动情况	
（+）非现金收回款项	2,932.38
（+）非现金结转	2,745.04
（-）本期新增利息计提金额	1,580.34
非现金款项变动金额小计	4,097.08
匹配核对差异	0.00

从上表看出，供应链及保理业务应收款项减少额为 20,781.39 万元，相关现金流计入经营活动现金流净额 3,341.53 万元，涉及关联方资金占用相关现金流计入筹资活动现金流净额 13,342.78 万元，供应链及保理业务应收款项减少额与相关现金流净额之差额 4,097.08 万元，主要是非现金事项影响，其中：非现金收回款项 2,932.39 万元，系本期收到安徽盛运重工机械有限责任公司用于抵偿债务的股票 1,332,461 股，折合市值 74.62 万元；经董事会批准后核销剩余款项 2,857.77 万元。非现金结转 2,745.04 万元，系期末将保理客户一期末余额中涉及关联方资金占用的往来款项 2,745.04 万元转入其他应收款—关联单位往来款项进行核算和列报。

经上述核对，供应链及保理业务的应收款项变动与相关现金流变动情况可以合理匹配。

2、供应链及保理业务的应收款项—利息余额变动、相关现金流变动与营业收入变动匹配情况

单位：万元

项目	金额
一、应收款项—利息变动情况	
本期新增计提利息金额	1,580.34
本期收回利息金额	793.39
本期计提未回收利息金额	786.95
二、相关现金流变动情况	
销售商品、提供劳务收到的现金	43.48
收到其他与筹资活动有关的现金	749.91
流入小计	793.39

从上表看出，本期收回上述供应链及保理业务的利息金额 793.39 万元，其中：

相关现金流计入经营活动现金流 43.48 万元，涉及关联方资金占用相关现金流计入筹资活动现金流 749.91 万元，本期收回上述供应链及保理业务的利息金额与相关现金流变动情况匹配一致。

供应链及保理业务本期新增计提利息金额 1,580.34 万元，其中：计入本期营业收入金额 1,165.23 万元；涉及关联方资金占用相关利息收入 415.11 万元，扣除按照公司综合贷款利率测算的资金成本后，净额 173.83 万元计入营业外收入。供应链及保理业务本期新增计提利息金额与相关营业收入及营业外收入确认情况可以合理匹配。

(2)请结合供应链业务的业务模式、供应链业务应收款项账龄分布、结算进度、欠款方运营状况及偿债能力变化情况、出现减值迹象的时间点等，说明在供应链业务应收账款大幅减少的情况下，其坏账准备计提比例增长的原因，报告期及以前年度信用减值损失及坏账准备计提是否充分，是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

(一) 供应链的业务模式

公司主要由子公司亚美斯通电子开展供应链服务业务。开展该业务的背景是基于客户的特殊性和客户订单真实前提下，通过代理采购收取一定的供应链服务费用，一般情况下，服务费为年化 8%左右。

(二) 供应链应收账款的账龄分布及应收账款明细

单位：万元

类别	2021 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1 年以内	20,153.17	17.97	0.09%	2,645.75	23.79	0.90%
1-2 年	1,364.47	154.90	11.35%	598.78	59.88	10.00%
2-3 年	5,615.11	1,086.13	19.34%	1,548.97	309.79	20.00%
3 年以上	-	-	-	3,430.62	1,715.30	50.00%
合计	27,132.75	1,259.00	4.64%	8,224.10	2,108.76	25.64%

(三) 期末供应链应收账款明细

单位：万元

序号	科目名称	期末数		期初数	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1	供应链客户一	-	-	19,554.39	-
2	惠州市潜达实业有限公司	1,888.33	581.62	1,766.67	247.08
3	深圳恒固纳米科技有限公司	61.80	-	-	-
4	深圳市新中教系统集成有限公司	6,273.97	1,527.14	5,811.69	1,011.92
合计		8,224.10	2,108.76	27,132.75	1,259.00

2021年末，公司供应链业务的账龄大部分在1年内，主要应收供应链客户一款项，因其应收款账期较短，未达到公司计提跌价标准，所以2021年末计提跌价准备，至2022年末，该客户的相关应收款已全部结清。从前述表格的统计数据可以看出，报告期内，坏账准备年末比年初增加849.76万元，主要是惠州市潜达实业有限公司因年末未收回款项，因账龄增加而导致坏账准备增加334.54万元，供应链客户一因考虑未来现金流预测，按单项计提坏账准备，增加坏账准备515.22万元。报告期应收供应链款项大幅减少，收回了供应链客户一的应收款1.95亿元。主要系因前述两项因素，导致报告期末计提坏账的比例同比增加。

(3) 你公司对深圳市新中教系统集成有限公司（以下简称“新中教”）的0.63亿元应收账款按单项计提坏账准备，已计提坏账0.15亿元。新中教为你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款欠款方，坏账准备期末余额为0.14亿元。请说明你公司与新中教相关交易的明细情况，包括但不限于交易商品类型、金额、应收款项账龄、与你公司是否存在关联关系、本期坏账准备计提的充分性，并核实两处坏账准备余额不一致的原因，你公司定期报告是否存在需更正的情况。

公司回复：

公司子公司深圳市亚美斯通商业保理有限公司（以下简称“保理公司”）与深圳市新中教系统集成有限公司（以下简称“新中教”）的业务始于2018年1月，保理公司为新中教代采学校教学仪器设备、教学用具等，与新中教指定的供应商就新中教选定的设备签订买卖合同，代付货款，新中教在账期到期前，向保理公司支付全额货款和资金占用费、利息，双方不存在关联关系。

2022年末，新中教应收账款明细表如下：

单位：万元

客户名称	期初余额	本期借方	本期贷方	期末余额
深圳市新中教系统集成有限公司	5,811.69	6,492.95	6,030.67	6,273.97

单位：万元

科目名称	期末数			期初数		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
深圳市新中教系统集成有限公司	6,273.97	1,527.14	24.34%	5,811.69	1,011.92	17.41%

期末公司根据应收新中教的信用状况、催收进度、商讨的还款计划等，计提了相应的坏账准备，后续公司将根据相应的回款情况以及履约能力进行坏账减值测试计提相应的减值准备，在定期报告中予以披露。

公司工作人员在编制 2022 年度报告时，因工作疏忽，将按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款欠款方深圳市新中教系统集成有限公司坏账准备期末余额误披露为 0.14 亿元，应与单项计提坏账准备中已计提坏账 0.15 亿元一致。公司将及时更正该误差涉及的相关报告。

年审会计师核查意见：

- 1、了解和评价公司的供应链及保理业务相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、获取供应链及保理业务台账，测算利息计提；
- 3、对本期新增的保理及供应链业务，检查合同并查看其主要交易条款、银行流水单等单据，对新增重要客户进行背景调查；
- 4、选择主要供应链及保理业务客户函证期初余额、本期支付资金额、本期利息额、本期收款款额、本期期末余额，对未回函的样本进行替代测试；
- 5、对金额重大且超过信用期时间较长、高风险的应收供应链及保理，针对性的补充执行网上查询公开信息、现场走访、检查期后回款、核查涉诉事项资料等程序，评估其可收回性及管理层坏账准备计提的是否充分；

6、复核应收供应链及保理款按信用期划分的应收账款的账龄情况分析表是否准确，测算相应坏账准备的计提金额是否准确；

7、对于单项计提坏账准备的应收供应链及保理款，选取样本，复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出估计的依据及合理性；

8、就资产负债表日前后记录的供应链及保理交易，选取样本，核对合同、发票及其他其他支持性文件，以评价应收供应链及保理款是否被记录于恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：报告期信用减值损失及坏账准备计提充分，符合企业会计准则的规定。

6、报告期末，你公司预付款项余额为 1.60 亿元，同比增长 9.42%，按预付对象归集的年末余额前五名预付账款汇总金额为 0.79 亿元，占预付账款年末余额合计数的比例为 49.17%。请说明按预付对象归集的年末余额前五名预付账款明细情况，包括但不限于预付对象名称、是否为关联方、交易金额、采购内容、结算周期、付款时间、交货安排，以及在营业收入下降的情况下，预付款项余额增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司采购一般会基于销售订单需求、以及对市场预测判断的库存备货需求而发生，对常用的电子产品与供应商采用月结的结算方式，很少发生预付款行为，仅对部分供应紧张的电子设备类、特殊电子产品的采购存在签订采购合同后预付部分款项的情形。2022 年年末，预付账款前五名明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	期末余额	采购内容	结算周期	付款时间	交货安排	是否为关联方	原因
1	CLEANCHIP TECHNOLOGIES LIMITED	2,795.14	电化学镀铜(ECP)专用设备/单片晶圆清洗工艺开发的清洗设备	预付30%,到货后支付50%,验收后支付20%	2022-6-15	2023年3月交货	否	2023年3月交货确定收入
2	盛美半导体设备(上海)股份有限公司	2,484.39	电镀机,刻蚀机清洗项目	预付30%,发货前50%,验收后20%	预付30%在2021年8月9日	合同计划2022年内交货	否	客户取消订单,已预收客户款项;供应商预付货款经沟通已启动退款流程,预计本月或下月到账。
3	上海润理真空技术有限公司	1,743.49	PXH6000MK1HV(含配件)	预付20%,发货前付80%	2022-11-01/2022-11-24	预付款到账后9个月内交付	否	预付款到账后9个月内交付
4	OptoTech Asia Limited	594.36	超精密数控铣磨机/精密数控抛光设备	预付40%,60%信用证,出货后55%,验收后5%议付/签署合同后50%,发货前40%,验收通过后10%	2022-7-15/2022-9-22	2023-2-28/2023-10-24	否	交货时间在2023年
5	湖北捷讯光电有限公司	255.00	混合光器件/9905032852	预付100%	2022-9-2/2022-09-21	到海关后再确认(物料特殊)	否	光纤的长度需要按照要求进行加工,且该订单为分批次交付,首批光纤交付并验收合格后,再进行后续批次加工
合计		7,872.39						

报告期内，公司除了因为业务需求，新增了部分原合作供应商的预付额度外，还因客户对产品规格性能的新要求，新增了部分需预付货款的供应商。

报告期末，预付账款前五名的明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	期初余额	本期借方发生额	本期贷方发生额	期末余额
1	CLEANCHIP TECHNOLOGIES LIMITED	-	5,475.27	2,680.14	2,795.14
2	盛美半导体设备（上海）股份有限公司	1,714.35	8,616.43	7,846.38	2,484.39
3	上海润理真空技术有限公司	-	6,392.17	4,648.68	1,743.49
4	OptoTech Asia Limited	-	594.36	-	594.36
5	湖北捷讯光电有限公司	-	388.11	133.10	255.00
合计		1,714.35	21,466.35	15,308.30	7,872.39

报告期内，预付账款同比增长 9.42%，主要系采购结构发生变化所致：（1）客户对产品技术标准、参数的要求提高，新增了供应商，例如 CLEANCHIP TECHNOLOGIES LIMITED；（2）对部分供应商的采购种类发生变化，例如，在原来常规采购电子产品的基础上，扩大了电子设备类采购例如电镀机，刻蚀机等。

综上，公司 2022 年营业收入同比下降 21.44%，而预付账款同比增长 9.42%，主要系公司为满足客户对新增产品或特殊产品的采购需求变动，相应调整供应商及供应规模所致。

年审会计师核查意见：

（一）核查程序

- 1、了解和评价公司的采购与付款相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、选取样本，检查关键的采购合同/订单以识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，分析评价公司实际执行的预付账款确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否得到一贯执行；

3、结合采购商品类型及供应商情况对预付账款以及当期采购额情况执行分析性复核程序，判断本期采购金额及预付账款变动的合理性；

4、检查本年度新增重要供应商合同并查看其主要交易条款，对新增重要供应商进行背景调查；

5、从预付账款的会计记录中选取样本，检查与所选样本相关的采购合同或订单、入库单、验收或签收记录、采购发票等相关支持性文件，评价相关预付账款是否符合会计准则；

6、选择主要供应商函证本期采购额、本期付款额、本期期末余额，对未回函的样本进行替代测试；

7、对账龄长的预付账款，重点关注其交易的真实性、商业的合理性及后续进展情况；

8、就资产负债表日前后记录的入库交易，选取样本，核对入库单以及验收单、发票及其他其他支持性文件，以评价预付账款是否被记录于恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：预付款项余额增长的原因为调整供应商及采购比例所致，具有合理性。

7、2022年2月，你公司以2.19亿元向原实际控制人、现公司持股5%以上股东徐琦控制的惠州市彩玉微晶新材料有限公司（以下简称“彩玉微晶”）购买土地使用权及房屋建（构）筑物，土地使用权、房屋建筑物、构筑物评估价值分别为0.99亿元、1.09亿元、0.11亿元，评估增值率分别为119.54%、92.09%、0.6%。请结合同类土地、房屋建筑物的市场价格、相关不动产权租赁及使用情况、你公司购入不动产的实际利用及收益情况等，说明上述关联交易定价的合理性，是否存在通过虚增评估值向原实际控制人输送利益的情形。请评估师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、交易定价合理性分析

2022年2月，公司为适应中长期战略发展需要，拟以自有资金向惠州市彩玉微晶新材料有限公司（以下简称“彩玉微晶”）购买其所持有的位于广东惠州博罗县杨村镇金杨工业区，合计面积为150,069平方米的土地使用权和面积为87,838.72平方

米房屋建（构）筑物（以下简称“标的资产”或“杨村工厂”）。公司聘请了具有执业证券、期货相关业务评估资格的深圳中洲资产评估有限公司对上述标的资产进行了评估，本次交易标的资产的评估价值为人民币 21,853.46 万元。经双方协商确定，以评估价值人民币 21,853.46 万元作为本次交易的成交价格。

2023 年 4 月，公司在编制 2022 年年度报告期间聘请深圳市同致诚德明资产评估有限公司对标的资产评估基准日 2021 年 12 月 31 日的价值进行了追溯评估，评估结论为 21,972.99 万元。

综上所述，标的资产的交易价格系参考评估价格确定，且深圳中洲资产评估有限公司和深圳市同致诚德明资产评估有限公司对标的资产在评估基准日的评估价值较为接近。

二、评估过程分析

深圳市同致诚德明资产评估有限公司于 2023 年 4 月 20 日出具了《深同诚德评报字 A[2023]DX-ZQ 第 015 号追溯资产评估报告》，采用市场法和成本法对标的资产在评估基准日的资产价值进行了评估。

1、比较可比案例选择

评估人员根据对评估对象进行全面分析的基础上，通过网络查询同类物业的挂牌交易情况，并选取三宗可比交易案例，评估人员经过比较分析，并对交易可比案例进行实地查勘、中介走访、电话咨询。按选择的三个可比案例针对评估对象的区位状况、权益状况和建筑物实物状况等具体条件进行比较参照。选取案例如下：

项目名称	估价对象	案例 A	案例 B	案例 C
	厂房一	厂房 A	厂房 B	厂房 C
交易方式	正常转让	正常转让	正常转让	正常转让
物业位置	博罗县杨村镇金杨工业区	惠阳区镇隆万里工业区	惠城区三栋镇	博罗园龙溪街道办事处
价值时点/交易日期	2021/12/31	2021/12/31	2021/12/31	2021/12/31
房屋用途	厂房	厂房	厂房	厂房
成交价格（元/m ² ）	--	2,917	3,000	2,756
建筑面积（m ² ）	13,313.20	12000	6000	9000
价值定义	公开市场价格	公开市场价格	公开市场价格	公开市场价格

土地年限	50年，终止日期：	50年，终止日期：	50年，终止日期：	50年，终止日期：
	2065/11/24	2070/1/1	2060/1/1	2065/1/1

2、因素选择与因素条件说明

根据所选可比案例房地产的各种价格影响因素具体条件，编制因素条件说明表，具体情况如下表所示：

比较因素		因子说明	档次级别	修正幅度
交易情况		物业及可比案例的交易情况是否正常	正常交易、其它	---
交易类型		房产交易类型	一手房、二手房	一般取同类交易类型
交易日期		物业买卖交易日期	根据房地产价格指数等修正	
交易价格(元/m ²)		物业在交易日成交时的客观价格	---	---
区位状况	区域规划	物业所在区域的规划布局、区域发展速度、生活环境、片区品质、区域治安等	依据区域规划，判断其对物业的利好弊端	2
	区域繁华度	物业所在区域的商业氛围、商业繁华程度、距离各级商圈距离等	好、较好、一般、较差、差	2
	交通便捷度	物业所在区域的路网分布情况	好、较好、一般、较差、差	2
	产业集聚度	物业所在区域的产业规模、劳动生产率、创新能力、集聚效应等	好、较好、一般、较差、差	2
	基础设施完备度	物业所在区域的水、电、燃气、通讯、有线电视等基础设施	好、较好、一般、较差、差	2
	外部配套设施	物业所在区域的教育、金融、商业、体育、医院、文化、教育等配套设施	好、较好、一般、较差、差	2
	环境质量	物业所在区域的空气质量、污染源情况、卫生状况等	好、较好、一般、较差、差	2
实物状况	建筑面积	物业的工业建筑面积等因素	适中、较大(较小)、大(小)	2
	新旧程度	根据物业的建筑年代及其维护保养状况确定其成新度	好、较好、一般、较差、差	2

	层高	建筑层数、楼层高度等	好、较好、一般、较差、差	2
	空间布局	物业的功能分区, 户型设计, 通风采光, 使用率等	好、较好、一般、较差、差	2
	建筑结构	物业建筑结构、砖混、钢混等	好、较好、一般、较差、差	2
	物业管理	物业管理公司资质, 物业服务品质等	好、较好、一般、较差、差	2
权益状况	土地剩余使用年限(年)	指物业截止价值时点时的剩余使用年限	根据可比案例与估价对象的剩余年限对比, 依地价指数或基准地价年期系数修正, 并结合《物权法》相关规定分析	
	规划条件限制	规划条件(含容积率)对物业价值的影响	无影响, 影响较小, 有一定影响	2
	共有情况影响	共有情况对物业价值的影响	无影响, 影响较小, 有一定影响	2
	权属清晰情况	权属是否清晰及对物业价值的影响	无影响, 影响较小, 有一定影响	2
以估价对象为标准, 设定指数为 100, 各比较案例与之比较, 每上升或下降一个级别, 因素指数上升或下降调整, 调整幅度见表中的“修正幅度”。				

3. 比较因素条件指数的确定

(1) 交易情况修正

可比案例均为挂牌价格, 根据评估人员与销售中介沟通了解到, 房地产实际交易价格与挂牌价格存在约 2%折扣, 因此, 确定估价对象和可比案例 A、B、C 的交易情况条件指数均为 102。

(2) 交易状况调整

三个可比案例的挂牌交易时间均接近估价时点, 无须进行市场状况修正。确定估价对象和可比案例 A、B、C 的市场状况条件指数均为 100。

(3) 房地产状况调整

A. 区位状况调整

a. 区域规划: 根据估价对象所在区域的规划布局、区域发展速度、生活环境、片区品质、区域治安等情况, 分为好、较好、一般、较差、差五个等级, 以估价对象为 100, 每上升或下降一个等级, 指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C 均为同一区域, 区域规划差异, 因此, 确定比较案例 A、B、C 的区域规划条件指数均为 100。

b. 区域繁华度: 估价对象所在区域的商业氛围、商业繁华程度等情况, 分为好、较好、一般、较差、差五个等级, 以估价对象为 100, 每上升或下降一个等级, 指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C 均坐落于合肥市瑶海经济开发区, 区域繁华度一致, 因此, 确定比较案例 A、B、C 的区域繁华度条件指数均为 100。

c. 交通状况: 估价对象所在区域的公共交通便利度、路网分布情况, 分为好、较好、一般、较差、差五个等级, 以估价对象为 100, 每上升或下降一个等级, 指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C 周边路网较密集, 道路等级较高, 交通状况基本无差异, 因此, 确定比较案例 A、B、C 的公共交通便利度条件指数均为 100。

d. 产业聚集度: 指园区所在区域的工业企业聚集程度等, 分为好、较好、一般、较差、差五个等级, 以估价对象为 100, 每上升或下降一个等级, 指数向上或向下修正 2。案例 A、B、C 与委估对象周边同类型企业密集度较一般, 因此, 确定比较案例 A、B、C 的产业聚集度条件指数均为 100。

e. 基础设施完备度: 基础设施包括环卫设施、道路、停车场、自来水、电梯、电力、电信、污水等, 根据完善程度, 分为好、较好、一般、较差、差五个等级, 以估价对象为 100, 每上升或下降一个等级, 指数向上或向下修正 2。委估对象包括水电、停车场、电梯、通讯等均配备齐全, 对比案例 A、B、C 基础设施基本无差异, 因此, 确定比较案例 A、B、C 的基础设施完备度条件指数均为 100。

f. 外部配套设施: 包括教育、医疗卫生、文化、体育、商业服务、金融邮电、社区服务、市政公用和行政管理等, 根据完善程度, 分为好、较好、一般、较差、差五个等级, 以估价对象为 100, 每上升或下降一个等级, 指数向上或向下修正 2。委估对象周边产业较多, 外部配套设施较齐全, 由于案例 A、B、C 与委估对象均处于工业园区, 外部配套设施基本无差异, 因此, 确定比较案例 A、B、C 的外部配套设施条件指数均为 100。

g. 环境质量: 物业所在区域的空气质量、污染源情况、卫生状况等情况, 分为好、较好、一般、较差、差五个等级, 以估价对象为 100, 每上升或下降一个等级, 指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C 均为同一区域, 环境质量无差异, 因此, 确定比较案例 A、B、C 的环境质量均为 100。

B. 实物状况调整

a. 建筑面积：建筑面积分为面积适中、面积较大、较小、面积大、小三个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。委估对象建筑面积与案例 A 较大，案例 B、C 面积较为适中，因此，确定比较案例 A、B、C 的面积大小条件指数均为 100、102、102。

b. 新旧程度：根据物业的建筑年代及其维护保养状况确定其成新度，分为好、较好、一般、较差、差五个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。经现场勘察情况，委估对象为七成新，案例 A、B、C 勘察成新率均为九成新，因此确定比较案例 A、B、C 的新旧程度条件指数均为 102。

c. 装饰装修：装修主要分为精装修、普通装修、毛坯等，每个等级分为好、较好、一般、较差、差五个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C 均为毛坯，因此，确定比较案例 A、B、C 装饰装修情况条件指数均为 100。

d. 建筑楼层、层高：根据估价对象的厂房建筑楼层、层高分为单层 6-9 米、单层 9-12 米、单层 12 米以上，多层 6-9 米，多层 9 米以上，每个等级分为好、较好、一般、较差、差五个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。委估对象厂房与案例 C 均为单层 9-12 米，案例 A、案例均为单层 6-9 米，C 为单层 9 米，因此，确定比较案例 A、B、C 建筑楼层、层高条件指数分别为 98、98、100。

e. 空间布局：根据建筑面积户型布局，分为好、较好、一般、较差、差五个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。比较案例 A、B、C 的房间均无隔断，利用率较好，因此，确定比较案例 A、B、C 的空间布局条件指数均为 100。

f. 建筑结构：建筑结构主要体现在服务于空间应用和美观要求、抵御自然界或人为荷载作用、充分发挥建筑材料的作用等，分为好、较好、一般、较差、差五个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C 结构均为钢结构，因此，确定比较案例 A、B、C 的建筑结构条件指数均为 100。

g. 物业管理：物业管理主要体现在房屋及配套的设施设备维修、养护、管理，

维护物业区域内的环境卫生和相关秩序等，根据物业的建筑年代及其维护保养状况确定其成新度，分为好、较好、一般、较差、差五个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C，物业管理情况均较一般，因此，确定比较案例 A、B、C 的物业管理条件指数均为 100。

C. 权益状况调整

a. 规划限制条件：规划限制条件主要为地块位置、用地性质、开发强度等，分为无影响、影响较小、有一定影响三个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2、估价对象与三个可比案例均为同一区域，用地性质为工业用地。规划限制条件无差异，因此，确定估价对象和可比案例 A、B、C 的规划限制条件指数均为 100。

b. 共有情况影响：房屋共有权一般分为“按份共有”和“共同共有”，根据影响分为无影响、影响较小、有一定影响三个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2、估价对象与三个可比案例均为单独所有，无第三方共有情况，因此，确定估价对象和可比案例 A、B、C 的共有情况影响条件指数均为 100。

c. 权属清晰状况：房地产权属归属状态，有无权属争议、瑕疵等，根据影响程度分为无影响、影响较小、有一定影响三个等级，以估价对象为 100，每上升或下降一个等级，指数向上或向下修正 2。委估对象与案例 A、B、C 均已办理产权证，因此，确定可比案例 A、B、C 的权属清晰状况影响条件指数均为 100。

d. 剩余使用年期

使用年期修正系数根据下列公式计算：

$$k = [1 - 1 / (1 + r)^m] / [1 - 1 / (1 + r)^n]$$

式中：

k—使用年期修正系数

r—土地报酬率，委估对象土地为工业用地，故 r 取 6.5%

m—估价对象使用年期

n—可比案例使用年期

以估价对象为 100，得出各可比案例的年期修正指数为：

年期修正	估价对象	比较案例一	比较案例二	比较案例三
------	------	-------	-------	-------

剩余年限	42.90	47.00	37.00	42.00
修正系数	100	102	97	100
土地还原率	6.50%			

通过上述分析，比较因素条件修正指数表如下：

项目	估价对象	案例 A	案例 B	案例 C
房地产名称	厂房一	厂房 A	厂房 B	厂房 C
物业位置	博罗县杨村镇 金杨工业区	惠阳区镇隆万里 工业区	惠城区三栋镇	博罗园龙溪街道 办事处
交易情况	100	102	102	102
交易类型	100	100	100	100
交易日期	100	100	100	100
交易价格(元/m ²)	待估	2,917	3,000	2,756
区位 状况	区域规划	100	100	100
	区域繁华度	100	100	100
	交通便捷度	100	100	100
	产业聚集度	100	100	100
	基础设施完 备度	100	100	100
	外部配套设 施	100	100	100
	环境质量	100	100	100
实物 状况	建筑面积	100	100	102
	新旧程度	100	102	102
	建筑楼层及 层高	100	98	98
	空间布局	100	100	100
	建筑结构	100	100	100
	物业管理	100	100	100
权益 状况	土地剩余使 用年限 (年)	100	102	97
	规划条件限 制	100	100	100
	共有情况影 响	100	100	100
	权属清晰情 况	100	100	100
区位因素修正系数	--	1.000	1.000	1.000
权益因素修正系数	--	0.985	1.031	1.004
实物因素修正系数	--	1.000	0.981	0.961

4. 修正结果

经上述交易案例对比修正，可比交易案例修正后的价格差异较小，故按算术平均值作为市场法的比准价格，即：

估价结果确定表								
比较案例	交易价格（元 / m ² ）	交易情况修正	市场状况修正	区位因素修正	权益因素修正	实物因素修正	修正价格（元 / m ² ）	比较权重
厂房 A	2,917	0.980	1.000	1.000	0.985	1.000	2,820	1/3
厂房 B	3,000	0.980	1.000	1.000	1.031	0.981	2,970	1/3
厂房 C	2,756	0.980	1.000	1.000	1.004	0.961	2,610	1/3
估价单价（元 / m ² ）			各比较物业修正价格×比较权重之和(取整至千位)			2,800		
评估对象面积（m ² ）			13,313.20					
评估总价（元）			37,276,960.00					

经过上述测算，厂房一的评估单价为 2,800 元，总面积为 13,313.20 平方米，总价值为 37,276,960.00 元；委估的 8 栋厂房总面积为 63,732.32 平方米，即：

评估值=2,800×13,313.20=178,450,496.00 元。

通过采用同样评估方法测算，委估的宿舍评估单价为 2,980 元，委估 4 栋宿舍总面积为 11,686.40 平方米，即：评估值=2,980×11,686.40=34,825,472.00 元。

采用重置成本法对污水处理、烟囱等构筑物等采用重置成本法进行评估，评估值为 6,453,928.01（元）。

三、评估结果

经上述评估程序，纳入评估范围的厂房、宿舍评估值为 219,011,876.80 元。（该评估结果为房地合一评估值，该结果已包含土地使用权评估值）。

四、购买标的资产的历史背景及相关使用情况

（一）购买标的资产的背景和原因

公司化工材料制造板块的主要产品为电子胶水，主要由子公司深圳市新亚新材料有限公司（以下简称“新亚新材料”）和深圳市库泰克电子材料技术有限公司（以下简称“库泰克”）开展相关的研发、生产和销售。新亚新材料和库泰克自 2010 年以来一直采用租赁的方式租用生产经营场所，受工艺特性和精密要求等限制，公司在租赁资产上进行大额投入扩产受到极大的限制，不利于公司电子胶业务规模的扩张。公司基于业务战略的考虑，自 2015 年开始一直寻求购置合适的土地或厂房作为

稳定的生产制造基地，期间也因与相关卖方未达成最终意向以及深圳地区城市更新规划等多项因素未能达成购买事宜，导致自建生产基地的规划未能实施。此期间，前述两家工厂因租赁到期原业主无意愿续租等因素进行了搬迁换址，对公司来说，搬迁意味着产线的迁移、重新调试，既造成较高额的资本浪费和隐形浪费，同时业务端因产线调整还需客户的重新审核，因此公司在自有产权上建设生产制造基地的必要性更加凸显。

2022年2月，公司在经过充分的市场调研并进行合理市场价格评估的基础上，决定向关联方控制的彩玉微晶购买其名下持有的标的资产。公司针对本次关联交易履行了相应的程序并进行了信息披露。公司本次拟购买资产的资金来源为公司自有资金，不影响现有主营业务的正常开展。本次交易符合公司电子胶业务长期稳定生产的需求，有利于公司业务规划和战略目标的实施，能够较大程度地缓解公司与子公司日常的生产经营用地的现时和未来需求，将为公司产能扩充及产业升级提供便利条件，为生产经营提供必要的保障。

（二）标的资产实际使用情况

公司开展化工材料制造业务目前所租用的位于深圳市光明区的生产经营场所租赁期将于2024年9月到期。公司在购入相关资产后，即对工厂迁移进行了相关规划，已完成消防、环评批复及验收和电站接入等相关前期准备工作并投入使用，并已在该标的资产上建成了部分化工材料中间体生产装置。

在工厂迁移进程中，一方面受化工材料工艺特性和精密要求等限制，需针对不同生产环节的工艺流程、设备布局、通风、照明、通讯等要求进行专项设计；需根据环保及安全需求，对消防、电器、机械等方面的安全要求进行专项设计；需根据公司工艺特性和产品特点，对电气系统及特殊工艺进行专项设计；同时需对噪声控制系统进行专项设计。这一系列工作的准备需要公司以业务规划为基准点，进行工厂产线的整体布局和设计，所以后端成品产线的实施进度低于预期。同时，受到客观经济环境不景气等因素影响，公司化工材料业务拓展速度低于预期，叠加公司控制权变更等事项导致公司搬迁业务规划实施进度有所放缓。

基于项目进度放缓，为充分发挥资产价值，公司对杨村工厂部分现尚未使用的

部分进行对外出租。杨村工厂建筑面积为 75,418.72 平方米。其中建筑共分为生产厂房 1-8 段、厂区宿舍楼 A/B/C/D，现已出租厂房和宿舍楼面积总计为 41,807.8 平方米，占总面积 55.43%，考虑到租赁只是临时的短期行为，并不是公司购置该土地的主要用途，因此参照周边厂房和宿舍的租赁市场价格区间 5-12 元/平方米/月，公司参照该价格结合目前自有产权情况，租赁对外出租价格不低于 9 元/平方米/月，价格相对公允。

目前，新材料自用厂房部分约为 850 平方米，专门用于新材料前端产品的生产，匹配公司成品产能；剩余 32,760.92 平方米基于公司控制权变更事项完成及化工材料在新能源等领域的持续推进，公司逐步将电子胶的部分产线和业务迁移至杨村工厂并建设自动化成品产线，扩大公司规模和产线自动化水平，降低人力成本，把杨村工厂打造成公司电子胶业务的主基地，提质提量，优化产品优势，增强公司竞争力，更好的服务客户。

本次标的资产中土地使用权及房屋建（构）筑物均具有优良的完整性和适用性，有利于提高公司电子胶搬迁的效率，确保尽快完成切换和市场的认证，为公司后续可持续发展提供稳定的产业发展空间。

评估师意见：

深圳市同致诚德明资产评估有限公司对评估基准日标的资产土地、房屋建筑物、构筑物价值进行了评估并出具了《深同诚德评报字 A[2023]DX-ZQ 第 015 号追溯资产评估报告》，评估结论为 21,972.99 万元，评估结论与深圳中洲资产评估有限公司评估结论差异较小。上述关联交易定价合理，不存在通过虚增评估值向原实际控制人输送利益的情形。

8、报告期末，你公司短期借款余额为 7.40 亿元，同比增长 68.31%，资产负债率为 42.34%，同比增长 6.56 个百分点。请说明报告期内新增主要借款的具体情况，包括但不限于用途、年限、利率、担保物等，并结合货币资金余额及变动原因、现金流状况、日常资金需求、债务情况等，说明你公司货币资金是否存在其他权利受限情形，并具体分析你公司的偿债能力。

公司回复：

一、报告期内公司新增主要借款的具体情况

2022年末，公司短期借款余额7.40亿元，较上年末同比增长68.31%。公司短期借款的具体情况如下：

借款主体	金融机构	授信品种	借款金额 (万元)	利率	期限	用途
新亚制程(浙江)股份有限公司	浦发银行	流贷	5,775.68	4.65%	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	浦发银行	信用证	6,000.00	-	1年	置换2021年存量借款
新亚制程(浙江)股份有限公司	浦发银行	信用证	224.32	-	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	兴业银行	流贷	4,000.00	5.50%	1年	置换2021年存量借款1000万
新亚制程(浙江)股份有限公司	建设银行	流贷	1,500.00	4.65%	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	工商银行	流贷	3,000.00	4.35%	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	邮政银行	流贷	3,000.00	4.50%	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	北京银行	银票	5,000.00	-	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	光大银行	流贷	5,000.00	4.90%	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	华夏银行	信用证	1,500.00	-	1年	置换2021年存量借款
新亚制程(浙江)股份有限公司	华夏银行	流贷	3,650.00	5.22%	1年	置换2021年存量借款
新亚制程(浙江)股份有限公司	中国银行	流贷	2,000.00	4.50%	1年	补充流动资金以及支付货款
新亚制程(浙江)股份有限公司	澳门银行	流贷	4,000.00	4.85%	1年	置换2021年存量借款
新亚制程(浙江)股份有限公司	广州农商行	流贷	5,000.00	4.55%	1年	补充流动资金以及支付货款
深圳市亚美斯通电子有限公司	中国银行	流贷	2,500.00	4.50%	1年	置换2021年存量借款
深圳市亚美斯通电子有限公司	中国银行	流贷	5,000.00	4.50%	1年	置换2021年存量借款
深圳市亚美斯通电子有限公司	中国银行	流贷	1,000.00	3.50%	6个月	置换2021年存量借款
深圳市亚美斯通电	中国银行	流贷	10,000.00	4.64%	1年	置换2021年存量借款

子有限公司						
深圳市新亚新材料有限公司	北京银行	流贷	1,000.00	4.45%	1年	补充流动资金以及支付货款
深圳市新亚新材料有限公司	东莞银行	流贷	1,000.00	6.00%	1年	补充流动资金以及支付货款
深圳市新亚新材料有限公司	中国银行	流贷	1,000.00	3.50%	1年	补充流动资金以及支付货款
深圳市新亚新材料有限公司	担保公司	流贷	3,000.00	5.30%	1年	置换2021年存量借款
合计	-	-	74,150.00	-	-	-

2022年末，公司短期借款余额7.40亿元中的4.40亿元为上年同期借款续贷，新增短期借款净额为3亿元。2022年，公司以自有资金购买土地、房产以及收购电解液业务形成较大支出，使得公司整体资金规划发生变化，因此当年度新增短期借款用于新增的流动资金需求，导致年末短期借款余额较上年末增长。

（二）货币资金及公司偿债能力

2022年末，公司货币资金情况如下：

项目	年末余额（万元）	年初余额（万元）
库存现金	6.55	8.98
银行存款	63,572.98	97,265.63
其他货币资金	2,160.57	226.20
合计	65,740.10	97,500.81
其中：存放在境外的款项总额	4,513.51	1,665.46

2022年末，公司受到限制的货币资金明细如下：

项目	年末余额（万元）	年初余额（万元）
银行承兑汇票保证金	2,000.00	226.20
信用证保证金	150.00	-
其他	10.57	-
合计	2,160.57	226.20

截至2022年末，公司货币资金金额为65,740.10万元，其中受到限制的货币资金金额合计为2,160.57万元。受限原因主要系银行承兑汇票保证金和信用证保证金等因正常业务开展所需的保证金，二者合计金额为2,150.00万元。除上表列示的情形外，公司货币资金不存在其他权利受限情形。

截至2022年末，公司流动比率和速动比率分别为1.99和1.76，资产负债率为42.34%。公司流动比率、速动比率较高，资产负债率控制在相对合理的范围。总体

而言，公司资产负债结构较为合理，具有较好的偿债能力。

9、截至目前，你公司控股股东衢州保信央地企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“保信央地”）持有你公司股份的比例为 9%，其中已质押股份占其所持股份比例为 79.99%，实际控制人王伟华通过保信央地间接持有你公司股份的比例为 4.40%。

（1）请说明控股股东质押的具体情况，包括质押起始日、质押到期日、质权人、融资金额、平仓线、预警线、还款资金来源以及融资金额的计划用途、实际用途、使用进展情况，分析相关质押股份是否存在平仓风险。

公司回复：

截至目前，控股股东保信央地的质押情况如下：

质权人	质押股数 (股)	质押占 比	融资金额 (元)	预警线	平仓线	质押起始 日/到期日	计划/ 实际 用途	使用 进展	还款来源
浙江理想 小额贷款 有限公司	3,850,600	8.43%	10,000,000	140.00%	120.00%	2023.2.13- 2026.2.12	自身 生产 经营	已使 用	营业收 入、股票 红利、投 资收益及 其他收入
浙江理想 小额贷款 有限公司	6,580,000	14.40%	18,000,000	133.00%	115.00%	2023.3.28- 2026.3.26	归还 关联 方借 款	已使 用	营业收 入、股票 红利、投 资收益及 其他收入
上海浦东 新区张江 科技小额 贷款股份 有限公司	11,100,000	24.29%	30,000,000	170.00%	150.00%	2023.2.23- 2023.8.22	为实 际控 制人 的关 联方 融资 提供 担保	已使 用	营业收 入、股票 红利、投 资收益及 其他收入

昆仑信托 有限责任公司	15,020,000	32.87%	50,000,000	150.00%	130.00%	2023.3.15- 2028.3.15	归还 关联 方借 款	已使 用	营业收 入、股票 红利、投 资收益及 其他收入
合计	36,550,600	79.99%	108,000,000	-	-	-	-	-	-

保信央地控制上市公司后，公司股价整体表现稳定。此外，保信央地质押目的系为实际控制人控制的企业及其关联方补充流动资金，根据保信央地说明，其上述质押的预警线/平仓线基本符合市场惯例，处于合理水平；上述融资金额 1.08 亿元约占目前保信央地所持有股份总市值的 40%左右，且当股价跌至预警线，将调用流动资金及时补充保证金或提前归还部分借款，平仓风险可控。因此，上述质押风险整体可控。

公司将持续关注其质押情况、质押风险情况，并按规定及时做好相关信息披露工作。

(2) 请结合你公司前五大股东的持股比例、质押情况及还款能力、董事会派驻情况、经营管理决策的控制情况等，分析你公司控股股东股份质押对你公司控制权稳定性及生产经营的具体影响，并核实控股股东是否存在其他大额负债、诉讼和纠纷情况，如是，请充分披露并提示风险。

公司回复：

1) 前五大股东的持股比例和质押情况

截至 2023 年 5 月 10 日，公司前五大股东持股比例、质押公司股份数如下表所示：

序号	股东名称	持股数量 (股)	持股 比例	拥有表 决权股 份比例	质押股份 数(股)	质押股 份数占 其持股 比例	对公司控制权 影响
1	衢州保信央地 企业管理合伙 企业(有限合 伙)	45,695,259	9.00%	9.00%	36,550,600	79.99%	注
2	深圳市新力达 电子集团有限	43,041,363	8.48%	-	25,000,000	58.08%	1、已让渡控制权

序号	股东名称	持股数量 (股)	持股 比例	拥有表 决权股 份比例	质押股份 数(股)	质押股 份数占 其持股 比例	对公司控制权 影响
	公司						2、已放弃表决权 3、于 2023 年 2 月 13 日发出公告,拟以集中竞价方式减持股票
3	湖南湘材新材料合伙企业 (有限合伙)	39,410,000	7.76%	7.76%	-	-	1、于 2022 年 9 月 23 日通协议转让入股,目的是财务投资 2、出具了不谋求控制权的承诺函
4	宁波维也利私募基金管理有限公司一维也利战投 2 号私募证券投资基金	30,400,000	5.99%	5.99%	-	-	1、于 2022 年 11 月 16 日通过协议转让入股,目的是财务投资 2、出具了不谋求控制权的承诺函
5	上海添橙投资管理有限公司一添橙添利十号私募证券投资基金	25,386,300	5.00%	-	-	-	已放弃表决权

注：保信央地及公司实际控制人王伟华女士已就维持公司控制权稳定出具承诺“在取得新亚制程控制权后、本承诺函作出之日起 18 个月内，采用各种形式以维持本企业对本上市公司的控制权，包括但不限于：不主动减持上市公司股份（在同一实际控制人控制的不同主体之间进行转让不受限制）；不会主动放弃在上市公司董事会及股东大会的提名权、提案权、表决权等权利（应当回避的除外），不会协助任何其他方谋求上市公司控制权；在符合法律、法规、规章及规范性文件的前提下，本企业或者本企业的一致行动人通过认购上市公司向特定对象发行的股份等方式增持上市公司股份，稳定上市公司控制权。”

2) 保信央地还款能力

根据前述质押情况，保信央地质押股份数占其持股比例为 79.99%，对应融资额合计 1.08 亿元，主要用途是为实际控制人控制的企业及其关联方补充流动资金，与上市公司生产经营需求无关。

根据保信央地说明，保信央地、实际控制人控制的企业及其关联方资信状况良好，具备资金偿还能力，还款来源包括但不限于企业营业收入、股票红利、投资收益及其他收入。

3) 董事会派驻和经营决策的控制情况

2023 年 1 月 30 日，公司召开了第五届董事会第二十二次（临时）会议，审议通过了《关于董事会换届选举非独立董事的议案》等议案，保信央地拟提名 7 名董事（包括 5 名非独立董事、2 名独立董事），公司董事会拟提名 2 名董事（包括 1 名非独立董事、1 名独立董事）。2023 年 2 月 15 日，公司召开 2023 年第一次临时股东大会审议通过上述董事会议案。具体选任情况如下：

姓名	董事会职位	提名人
王伟华	非独立董事	保信央地
罗新梅	非独立董事	保信央地
陈露	非独立董事	保信央地
陈洋	非独立董事	保信央地
宋佳航	非独立董事	保信央地
阐明	非独立董事	公司董事会
卜功桃	独立董事	公司董事会
崔惠俊	独立董事	保信央地
翟志胜	独立董事	保信央地

根据上表提名及选任情况，公司现任的第六届董事会现任的 9 名董事中，7 名董事系由保信央地提名、2 名董事系由公司董事会提名；其中 6 名非独立董事中，5 名系由保信央地提名、1 名系由公司董事会提名。公司其他持股 5%及以上的股东湖南湘材、维也利、添橙添利均未提名董事，且在 2023 年第一次临时股东大会审议选举董事会相关议案时，均对保信央地所提名董事表决同意。公司原控股股东新力达集团及其一致行动人已放弃表决权，且亦未提名董事。根据实际情况，可以证明保信央地已决定公司董事会半数以上成员任选，能有效控制董事会多数席位，符合《上

市公司收购管理办法》第八十四条之情形（三）的规定。因此，经审慎判断，公司认定保信央地对公司拥有控制权，即保信央地为公司的控股股东，王伟华女士为公司的实际控制人。

2023年1月4日，公司召开第五届董事会第二十一（临时）次会议，同意聘任王伟华女士担任公司总经理职务，同意聘任徐晓燕女士担任公司副总经理职务。

2023年2月15日，公司召开第六届董事会第一次会议，董事会同意聘任王伟华女士为公司董事长、总经理；经公司总经理提名，董事会同意聘任徐晓燕女士等人为公司副总经理。新实际控制人、董事长、总经理王伟华女士同时任公司战略委员会主任委员、提名委员会委员、审计委员会委员，负责公司总体发展战略、经营决策，并负责贸易业务板块、新能源产业板块；新实际控制人推荐并提名的副总经理徐晓燕女士主要分管公司人事、投资决策、融资管理、行政管理等；同时，保信央地推荐并由公司聘任的部分员工已就任公司财务副总监、审计部总监、文印专员等中层或关键岗位，未来将持续推荐公司聘任员工就任其他关键岗位，进一步增强控制权。其余高级管理人员亦由董事长、总经理王伟华女士提名。

此外，董事会改组及经营层选聘完成后，公司重要章证照及银行账户的日常管理亦由保信央地推荐并由公司聘任的人员按照公司相关管理制度保管及使用。

2023年4月26日，公司召开第六届董事会第五次会议，审议通过了《关于聘任高级管理人员的议案》。经公司总经理王伟华女士提名，公司董事会同意聘任张金涛先生为公司副总经理，同意聘任金鑫先生为公司副总经理。

因此，王伟华女士与保信央地团队已通过经营层实际拥有控制并支配公司行为的权利，符合《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见第1号》第二条的规定“公司控制权是能够对股东大会的决议产生重大影响或者能够实际支配公司行为的权力。……综合对发行人股东大会、董事会决议的实质影响、对董事和高级管理人员的提名及任免所起的作用等因素进行分析判断”。

4) 保信央地股份质押对公司控制权稳定性及生产经营的影响

根据保信央地说明，其股份质押不会对公司控制权稳定性产生重大不利影响；其控股上市公司后，有利于解决公司先前在法人治理、经营管理、银行授信、员工稳定等方面遇到的困难，化解相关风险，从而有利于公司正常生产经营；其实际控制人统筹考虑名下资产效益最大化而实施的质押融资，不会对上市公司生产经营产生不利影响。

针对公司控制权稳定性，保信央地之一致行动人拟通过认购公司向其发行的股票以提高持股比例、进而稳定并增强控制权。待发行完成后，上市公司控制权的稳定性能得到更为充分的保障，有利于夯实公司持续生产经营与稳定发展的基础，维护上市公司及中小股东的利益。

此外，根据保信央地说明，其不是失信被执行人，除上述股份质押融资负债外，不存在其他大额负债、诉讼和纠纷情况。

(3) 你公司于 2023 年 2 月 17 日披露《2023 年度非公开发行 A 股股票预案》，保信央地的一致行动人上海利挾与宁波彪隋拟以 6.18 元/股的价格认购你公司 1.52 亿普通股，截至目前你公司尚未提请股东大会就上述议案进行审议。请说明截至目前上述非公开发行方案的最新进展、存在的主要障碍、尚未召开股东大会审议的原因及后续安排，并结合你公司近期股价波动情况说明是否存在损害中小股东利益的情形。

公司回复：

公司自 2023 年 2 月 17 日召开第六届董事会第二次（临时）会议审议《2023 年度非公开发行 A 股股票预案》后，积极推进本次发行相关筹备事宜。

鉴于《上市公司证券发行注册管理办法》等全面实行股票发行注册制相关规则于 2023 年 2 月 17 日起正式实施，公司将本次预案及其他相关议案中的表述按照注册制相关规则进行了修订，并于 2023 年 5 月 12 日召开第六届董事会第六次（临时）会议审议通过了修订后的相关议案。

公司董事会于 2023 年 5 月 12 日收到保信央地以书面形式提交的《关于增加 2022 年年度股东大会议案的提案》。董事会同意将保信央地提交的《关于公司符合

向特定对象发行 A 股股票条件的议案》《关于调整公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票方案的议案》《关于公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票预案（修订稿）的议案》等临时提案提交公司 2022 年度股东大会审议。

自公司董事会审议通过 2023 年度非公开发行 A 股股票预案至今，公司积极推进本次发行相关筹备事宜，此期间公司股价与深圳成分股指数相比，未出现明显异常波动情况，控股股东及其关联方不存在通过二级市场买卖公司股票的情形，不存在损害中小股东的情形。

特此公告。

新亚制程（浙江）股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 24 日