

**常州天晟新材料股份有限公司**  
**关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告**

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

常州天晟新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“天晟新材”）于 2023 年 5 月 12 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对常州天晟新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 143 号）（以下简称“年报问询函”）。根据年报问询函的要求，公司及相关中介机构、独立董事对有关问题进行了认真分析和核查，逐项落实并进行书面说明。现将相关事项的回复内容公告如下：

1. 年报显示，报告期你公司实现营业收入 58,465.96 万元，同比下降 23.17%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）-19,286.22 万元，同比下降 16.06%。你公司近 4 年净利润均为负且营业收入持续下滑。同时，《2023 年一季度报告》显示，2023 年一季度你公司实现营业收入 10,548.72 万元，同比下滑 19.84%。
  - (1) 请分产品说明 2022 年及 2023 年一季度公司营业收入同比下降的原因及合理性，与同行业可比公司及所处行业发展趋势是否存在较大差异，导致营业收入下降的相关影响因素是否具有持续性，前期影响你公司营业收入的相关因素是否消除，你公司拟采取及已采取的应对措施。
  - (2) 报告期你公司交通配套类产品营业收入 2,120.48 万元，较上年同期下降 79.71%，毛利率为-13.45%，较上年同期下降 24.86 个百分点。请结合报告期相关产品生产销售情况、主要客户及订单、核心竞争力、市场环境变动等说明交通配套类产品收入大幅下降、毛利率为负且同比大幅下降

的原因及合理性，相关业务盈利能力是否存在重大不确定性，并说明该业务相关资产是否存在减值迹象，资产减值准备计提是否充分。

- (3) 请补充披露主营业务中“其他业务”的具体情况，并分析说明报告期该类业务大幅增长的原因及合理性，相关收入确认方式及合规性，是否存在无商业实质的销售收入。
- (4) 报告期你公司外销收入为 12,261.31 万元，同比增长 72.78%，毛利率为 27.71%，较上年同期上升 4.44 个百分点；内销收入为 46,204.65 万元，同比下降 33.04%，毛利率为 10.61%，较上年同期下降 6.60 个百分点。请结合产品结构等分析说明报告期外销收入及毛利率同比增长、与内销产品收入及毛利率下降趋势相反以及外销毛利率显著高于内销的原因及合理性，并补充披露报告期外销收入的主要客户、所属国家或地区、合作年限、是否存在关联关系、是否为终端客户、销售内容及金额、定价方式、信用政策、收入确认方式、期末应收账款余额、回款情况，说明相关销售收入是否具有对应商业实质。
- (5) 请结合上述回复，说明你公司主营业务盈利能力是否得到改善，持续经营能力是否存在重大不确定性，并进一步提示相关风险。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明针对外销收入所执行的审计程序与获取的审计证据，并对营业收入的真实性和准确性发表明确意见。

- (1) 请分产品说明 2022 年及 2023 年一季度公司营业收入同比下降的原因及合理性，与同行业可比公司及所处行业发展趋势是否存在较大差异，导致营业收入下降的相关影响因素是否具有持续性，前期影响你公司营业收入的相关因素是否消除，你公司拟采取及已采取的应对措施。

公司回复：

- 一、2022 年相比 2021 年营业收入同比下降的原因及合理性，与同行业可比公司及所处行业发展趋势是否存在较大差异，导致营业收入下降的相关影响因素是否具有持续性，前期影响你公司营业收入的相关因素是否消除，你公司拟采取及已采取的应对措施。

(一) 营业收入变动情况-分产品

单位：万元

产品分类	2022 全年	2021 全年	同比差异	差异率
发泡材料及应用	51,214.51	63,808.71	-12,594.20	-19.74%
交通配套类产品	2,120.48	10,450.19	-8,329.71	-79.71%
其他业务	5,130.98	1,841.30	3,289.68	178.66%
小计	<b>58,465.96</b>	<b>76,100.20</b>	<b>-17,634.23</b>	<b>-23.17%</b>

(二) 2022 年相比 2021 年营业收入同比下降的原因及合理性，与同行业公司相比情况，营业收入下降的相关影响不具有持续性，前期影响公司营业收入的有些因素已消除，公司的应对措施。

- 1、2022 年相比 2021 年营业收入同比下降：发泡材料及应用同比减少 12,594.20 万元，下降了 19.74%；交通配套类产品同比减少 8,329.71 万元，下降了 79.71%；其他业务同比增长 3,289.68 万元，上升了 178.66%。
- 2、同行业公司及主要客户营业收入对比数据，可比性较弱：例如，常州昊天新材料科技有限公司（以下简称“常州昊天”）与江苏斯迪克新材料科技股份有限公司、上海晶华胶粘新材料股份有限公司、碳元科技股份有限公司的个别产品有相关性；常州新祺晟高分子科技有限公司（以下简称“常州新祺晟”）与江苏泛亚微透科技股份有限公司、苏州安洁科技股份有限公司、深圳市飞荣达科技股份有限公司在个别产品方面有相关性；常州美利晟高分子科技有限公司（以下简称“常州美利晟”）与中潜股份有限公司个别产品有相关性；天晟复合找不到同行公开数据；江苏新光环保工程有限公司（以下简称“新光环保”）与森特士兴集团股份有限公司部分业务（声屏障系统）有相关性；从这些公司的公开数据中，获取的主要客户营业收入数据与公司相关业务板块的数据匹配有难度。

(1) 以新光环保的同行森特士兴集团股份有限公司（以下简称“森特”）为

例，做简单对比

森特近 3 年营业收入变化情况

单位：万元

2022 年-分产品	收入	成本	毛利率	营业收入 增减	营业成本 增减	毛利率 增减
建筑金围护系统	309,433	265,142	14.31%	14.31%	11.21%	-2.24%
建筑光伏一体化 (BIPV)	64,968	53,541	17.59%	20332.43%	20948.47%	-2.41%
声屏障系统	15,904	13,156	17.28%	283.73%	268.10%	3.51%
土壤修复	32,711	26,658	18.51%	6.99%	13.72%	-4.82%
<b>合计</b>	<b>423,016</b>	<b>358,496</b>	<b>15.25%</b>			

2021 年-分产品	收入	成本	毛利率	营业收入 增减	营业成本 增减	毛利率 增减
建筑金围护系统	278,559	232,451	16.55%	2.83%	4.01%	-0.95%
建筑光伏一体化 (BIPV)						
声屏障系统	4,145	3,574	13.77%	-65.62%	-64.64%	-2.40%
土壤修复	30,574	23,442	23.33%	-4.94%	-2.90%	-1.61%
<b>合计</b>	<b>313,278</b>	<b>259,466</b>	<b>17.18%</b>			

2020 年-分产品	收入	成本	毛利率	营业收入 增减	营业成本 增减	毛利率 增减
建筑金围护系统	270,897	223,483	17.50%	-9.76%	-7.66%	-1.88%
建筑光伏一体化 (BIPV)						
声屏障系统	12,056	10,106	16.17%	-62.55%	-63.45%	2.06%
土壤修复	32,164	24,143	24.94%	893.76%	779.83%	9.72%
<b>合计</b>	<b>315,117</b>	<b>257,732</b>	<b>18.21%</b>			

备注：森特数据来源于巨潮资讯网。

## 新光环保近 3 年收入变化情况

单位：万元

年度	收入	成本	毛利率	营业收入增减	营业成本增减	毛利率增减
2022 年	1,897.43	1,794.80	5.41%	-81.84%	-80.61%	-6.01%
2021 年	10,450.81	9,257.75	11.42%	-25.06%	-25.22%	0.19%
2020 年	13,946.12	12,380.65	11.23%			

备注：此处，新光环保 2022 年成本不包括停工停产损失成本。

(2) 新光环保与森特相比：森特年营业收入规模较大，声屏障产品是其收入构成中最小的 1 个业务板块；森特在 2021 年度出现收入下降的情形，新光环保则在 2022 年度出现下降的情形，一定程度上说明了市场竞争环境下，中标与否对年度收入的影响；毛利率情况，森特高于新光环保，不同项目中标价直接影响毛利空间，另外，应与森特整体规模优势相关，固定成本分摊相对小，因规模较大，森特的一些不同业务板块的共性采购材料因采购额高，可能具有相对采购成本优势等形成；因森特不是 1 家以声屏障产品为主的公司，可以看到其声屏障产品的总体收入情况，相对全面的同行比较，较为困难。

3、本报告期下降明显的业务板块：新光环保、天晟复合、常州昊天。

- (1) 常州昊天：主要从事特种胶粘制品的研发、生产和经营，自主研发的高净化保护膜、高净化 PET 双面胶带、光学 OCA 等功能性薄膜，主要为智能手机零部件、中小尺寸液晶显示屏以及汽车产业配套。常州昊天自主研发的部分产品在液晶显示领域进行了国产化替代。
- (2) 天晟复合：主要生产和销售 PVC 结构泡沫材料及相关套材制品；产品主要用于风电叶片的夹心材料；大型船舶和游艇的主体结构填充材料，包括军用复合材料件；交通车辆用途（房车、营地车、方舱壳体、轨道交通用夹心材料、厢式车辆的主体结构填充材料）；高端运动器材（竞技皮划艇及船桨、冰棍球棒、冲浪板等）；航空领域（无人机、航空餐车、民用飞行器）等。

(3) 新光环保：主要生产和销售穿孔金属吸声板、非金属复合吸声板、FC非金属复合吸声板、复合吸声板、桥梁金属声屏障、水泥多孔吸声砖、珍珠岩陶粒复合吸声板、尖劈吸声砖、通透板、透风隔声窗、木屑混凝土多孔吸声板等交通用各类声屏障产品；声屏障产品是一种用来阻挡噪声与接收者之间直达声的一种屏障设备，是地面和高架城市轨道交通最常采用的降噪方法，广泛用于高速铁路、城际快铁、地铁轻轨、高速公路等。

#### 4、新光环保收入同比下降的主要原因

- (1) 受近两年国家基础建设投入减少影响，新光环保业务相关的铁路项目受到很大冲击，主要表现为项目延期开工、项目暂停以及招标工作无法及时按计划开展。包括一些在手订单（如杭温铁路项目、西宁项目等）工期延误，生产计划推迟，无法按原计划履行合同，导致产品无法交付，收入无法确认。
- (2) 近两年来大宗物资价格持续上涨，新光环保业务相关的铝材价格涨价幅度较大。招标单位的预算通常是基于涨价前的原材料价格计算的，因此在招标过程中常因为限价过低，有资质的投标人参与热情低而产生流标情况，因此一些招标单位需要重新预算调整和审批，这也耽误了一些项目的正常招标。

近3年铝锭价格	含税价（元/吨）	切割加工费（元/吨）	铝型材同比上涨
2020年铝锭全年交易日均价	14,190	3,500	
2021年铝锭全年交易日均价	18,898	5,500	37.92%
2022年铝锭全年交易日均价	19,934	6,000	6.30%

备注：数据来源于有色金属网；铝锭价格和加工费变动方向类似。

- (3) 新光环保新开发的高端声屏障（用于高速、超高速铁路）由于基建建设项目延后导致现场的安装考核测试被延误，未能及时取得检测证书，导致暂未能形成有竞争优势的销售，截止日前正在委托相关单位进行测试。

- (4) 行业近两三年竞争急剧，低价中标，导致毛利率大幅下降或项目亏损。
- (5) 市场同行沟通了解，行业中主要的 10 多家供应商 2022 年的销售业绩均有明显的下滑，仅有 1-2 家业绩应接近往年的水平，本行业近 1-2 年处于业务的低潮期，但在 2022 年 9 月之后招标项目已有恢复的迹象，公司已深度参与市场竞争。
- 5、天晟复合收入同比下降的主要原因：市场竞争加剧，销售价格降低，毛利空间较低，有些订单因价格过低，而无法接单，导致销售下降明显。

天晟复合历年平均含税销售单价：

单位：元/立方

年度	风电业务	自主非风电业务
2023 年 1-4 月	4,006	5,998
2022 年	4,218	6,208
2021 年	4,660	6,764
2020 年	5,459	5,120

- 6、常州昊天收入同比下降的主要原因：近 2-3 年，国内消费市场低迷，尤其消费类电子产业，影响持续到 2023 年 1 季度；常州昊天的业务结构与消费电子行业高度相关，尤其是智能手机包含手机面板保护膜材料，结构组装双面胶材料，所以受到影响比较大，终端手机品牌，出货都呈现 20~30%不等的减少。

- (1) 常州昊天与上海晶华胶粘新材料股份有限公司（以下简称“晶华”）2022 年度收入对比

单位：万元

公司	分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
晶华	功能性薄膜材料	10,384	11,056	-6.47%	2,478	2,988	-4.42%
常州昊天	工业胶带	6,214	6,128	1.38%	-3,017	-1,310	-18.04%

备注：晶华数据来源于巨潮资讯网。

- (2) 从数据看，收入规模均相对小；产品在大行业方面属于同行，有一定可比性；具体产品的客户重点方面的是否有可比性，不确认，在收入方面，晶华同比上升，常州昊天同比下降；在毛利率方面，晶华毛利率连续 2 年为负值。
- 7、营业收入同比下降，主要是大环境下竞争原因导致：营业收入同比下降是真实的、合理的。
- 8、导致营业收入下降的相关影响因素不具有持续性，影响收入的有些相关因素 2023 年已消除。
- (1) 新光环保：已取得 13,735 万元订单；从 2022 年 9 月之后，市场需求量开始增加，招投标项目增加，经过前两年的低价竞争后，同行开始转向价格、质量、服务的综合竞争，利于提高中标价，利于毛利率提升；2022 全年铝锭平均含税价格为 19,934 元/吨，2023 年 1-5 月铝锭平均含税价格为 18,479 元/吨，价差 1,455 元/吨，同比下降了 7.30%。
- (2) 常州昊天：一些保护膜产品的市场竞争仍较为急剧，低价竞争；常州昊天业绩提升，主要从新产品新市场新客户的增长来获取；新产品已获得成功，已通过客户确认，并已成功实现目标客户的销售，截止 2023 年 4 月实现收入约 422 万元。
- (3) 天晟复合通过适当控制风电配套产品，加大非风电类产品销售，提升毛利空间，并通过成本费用进一步控制，取得了预期效果，到 2023 年 4 月止，营业收入同比增加 233 万元，毛利率由负转正，同比提升了 8.45%（2023 年 1-4 月与 2022 年 1-4 月相比，非风电业务收入增加了 590 万元，毛利率为 9.48%；风电业务同比下降 378 万元，毛利率仍为负值）。
- 9、提高营业收入的应对措施：聚焦主业，提升业绩，提升效益，寻求新的相关联业务增长；严谨投资决策，充分调研与产效分析，防范风险，提升投入产出效益效率；发展新业务，开拓新市场新客户，提升业绩规模，增加利润和现金流；管理规范提升，开源节流；组织结构调整，人员精简降本；材料采购降本；费用严控降本；改进工艺，控制生产成本；提



升质量，减少损耗，提升合格率增加产效；加强内控规范检查，降本增效；各项举措并重，减少资金成本；加大力度回款，增加现金流；股权类融资补流，归还贷款，减少财务费用，增加利润。

二、2023年1季度相比2022年1季度营业收入同比下降的原因及合理性，与同行业可比公司及所处行业发展趋势是否存在较大差异，导致营业收入下降的相关影响因素是否具有持续性，前期影响你公司营业收入的相关因素是否消除，你公司拟采取及已采取的应对措施。

(一) 营业收入变动情况-分产品-主要业务板块

单位：万元

产品分类	2023年1季度	2022年1季度	同比差异	差异率
发泡材料及应用	9,652.94	10,759.15	-1,106.21	-10.28%
交通配套类产品	818.83	347.16	471.67	135.87%
其他业务	76.95	2,053.77	-1,976.82	-96.25%
<b>小计</b>	<b>10,548.72</b>	<b>13,160.07</b>	<b>-2,611.35</b>	<b>-19.84%</b>

(二) 2023年1季度相比2022年1季度营业收入同比下降的原因及合理性，与同行业公司相比情况，营业收入下降的相关影响不具有持续性，前期影响公司营业收入的有些因素已消除，公司的应对措施。

- 1、2023年1季度相比2022年1季度年营业收入同比有所下降：发泡材料及应用同比减少1,106.21万元，下降了10.28%；交通配套类产品同比增加471.67万元，上升了135.87%；其他业务同比减少1,976.82万元，下降了96.25%。
- 2、同行业公司及主要客户营业收入对比数据，因季度报表不区分产品，无法有效取数和比较，同行相比较困难：例如，常州昊天与江苏斯迪克新材料科技股份有限公司、上海晶华胶粘新材料股份有限公司、碳元科技股份有限公司的个别产品有相关性；常州新祺晟与江苏泛亚微透科技股份有限公司、苏州安洁科技股份有限公司、深圳市飞荣达科技股份有限公司在个别产品方面有相关性；常州美利晟与中潜股份有限公司个别产

品有相关性；天晟复合找不到同行公开数据；新光环保与森特士兴集团股份有限公司部分业务有相关性；从这些公司的公开数据中，获取的主要客户营业收入数据与公司相关业务板块的数据匹配有难度。

- 3、收入变动明显的业务板块：天晟复合上升，新光环保上升，青岛图博板材有限公司（以下简称“青岛图博”）上升，常州新祺晟上升；常州昊天同比下降仍明显（新产品研发成功后中，开拓了新市场，将从 2 季度开始起量）。
- 4、新光环保同比上升的主要原因：市场竞争环境在向好，如招标项目在增加，铝锭价格相比去年出现下降；改变应对市场的策略，引进管理人才，调整管理格局，在订单的获取方面，相比去年，取得了突破，目前在手订单已达 13,735 万元；2023 年，新光环保在业绩提升方面，相比去年，将提升。
- 5、天晟复合同比上升的主要原因：2022 年同期，市场销售价格较低，在订单获取方面，采取了更为谨慎的态度，营业收入下降，但起到了一定减亏的作用；本期，天晟复合加大力度在非风电业务的市场拓展，2023 年 1-4 月的数据情况，也说明了加大非风电业务的的举措有效；相比去年，营业收入等出现了增长。
- 6、常州昊天同比下降的主要原因：近 2-3 年，消费市场低迷，尤其消费电子产业，影响持续到 2023 年 1 季度，常州昊天业务结构与消费电子行业高度相关，尤其智能手机包含手机面板保护膜材料，结构组装双面胶材料，所以受到影响较大，终端手机品牌，出货都呈现 20~30%不等的减少；常州昊天现有产品，市场竞争充分，同行为了获取订单，主要采取价格竞争，导致市场处于低价竞争格局，导致销售同比仍出现下降；常州昊天需通过新产品、新市场的拓展，来改变在市场上的竞争劣势；通过 2022 年的新产品项目投入，2023 年 4 月，新产品研发已取得了成功，已取得目标客户认可，并已开始批量化供货，截止 2023 年 4 月实现销售约 422 万元。

7、导致营业收入下降的相关影响因素不具有持续性，影响收入的有些相关因素 2023 年已消除。

- (1) 新光环保：已取得 13,735 万元订单；从 2022 年 9 月之后，市场需求量开始增加，招投标项目增加，经过前两年的低价竞争后，同行开始转向价格、质量、服务的综合竞争，利于提高中标价，利于毛利率提升；2022 全年铝锭平均含税价格为 19,934 元/吨，2023 年 1-5 月铝锭平均含税价格为 18,479 元/吨，价差 1,455 元/吨，同比下降了 7.30%。
- (2) 常州昊天：一些保护膜产品的市场竞争仍较为急剧，低价竞争；常州昊天业绩提升，主要从新产品新市场新客户的增长来获取；新产品已获得成功，已通过客户确认，并已成功实现目标客户的销售，保持合理销售价格，将会带来新的业绩增长。
- (3) 天晟复合通过适当控制风电配套产品，加大非风电类产品销售，提升毛利空间，并通过成本费用进一步控制，取得了预期效果，到 2023 年 4 月止，营业收入同比增加 233 万元，毛利率由负转正，同比提升了 8.45%（2023 年 1-4 月与 2022 年 1-4 月相比，非风电业务收入增加了 590 万元，毛利率为 9.48%；风电业务同比下降 378 万元，毛利率仍为负值）。

8、提高营业收入的应对措施：聚焦主业，提升业绩，提升效益，寻求新的相关联业务增长；严谨投资决策，充分调研与产效分析，防范风险，提升投入产出效益效率；发展新业务，开拓新市场新客户，提升业绩规模，增加利润和现金流；管理规范提升，开源节流；组织结构调整，人员精简降本；材料采购降本；费用严控降本；改进工艺，控制生产成本；提升质量，减少损耗，提升合格率增加产效；加强内控规范检查，降本增效；各项举措并重，减少资金成本；加大力度回款，增加现金流；股权类融资补流，归还贷款，减少财务费用，增加利润。

- (2) 报告期你公司交通配套类产品营业收入 **2,120.48 万元**，较上年同期下降 **79.71%**，毛利率为**-13.45%**，较上年同期下降 **24.86 个百分点**。请结合报告期相关产品生产销售情况、主要客户及订单、核心竞争力、市场环境变动等说明交通配套类产品收入大幅下降、毛利率为负且同比大幅下降

的原因及合理性，相关业务盈利能力是否存在重大不确定性，并说明该业务相关资产是否存在减值迹象，资产减值准备计提是否充分。

公司回复：

一、交通配套类产品数据变动

单位：万元

项目	2022 全年	2021 全年	差异	差异率
营业收入	2,120.48	10,450.19	-8,329.71	-79.71%
营业成本	2,405.64	9,257.62	-6,851.98	-74.01%
毛利额	-285.16	1,192.57	-1,477.72	-123.91%
毛利率	-13.45%	11.41%	-24.86%	/

(一) 交通配套类产品，主要包括新光环保、常州天晟旅行装备有限公司（以下简称“旅行装备”）；旅行装备 2022 年 4 月并入上市公司合并范围，2022 年 4 月-2022 年 12 月营业收入 224 万元。

(二) 旅行装备主要产品：旅居车、营地车、旅居挂车及其零部件、载马挂车、车载配套设施、普通机械零部件、轨道交通车辆零部件、汽车零部件、船舶零部件的设计、生产、加工及销售；文化旅游项目策划；文化艺术交流活动策划；国内旅游业务；景区规划设计管理；旅游信息咨询；集成房屋、家具设计、加工、销售；保温板材的研发、生产、销售；新型高分子材料制品、复合材料制品的研发、加工、技术咨询、技术服务等。

(三) 旅行装备并入公司的主要原因：旅行装备所从事行业未来有发展前景，其产品可有效与公司的发泡材料相结合使用，增加发泡材料的销售；2023 年 4 月止新增加的 1,028 万元新订单。

(四) 旅行装备发展规划：1、把公司研发制造的 PVC 结构泡沫、PP 蜂窝复合材料等产品应用到旅行装备的系列产品中；2、旅行装备在原有基础上除了旅行房车以外，逐步拓展开发新产品，例如旅居露营房车、小精灵房车、拼装式建筑、生物方舱、数据方舱；这些创新研发的新产品可以大量采用

新材料，并依靠新材料来提高这类房车与方舱产品的轻量化、隔温隔音降低能耗。同时这类复合材料优异的耐紫外线抗老化、耐腐蚀性、抗撞击性能可大幅提升房车与方舱产品的环保、安全、耐久性能。以此提高旅行装备的核心竞争力、美誉度、性价比；3、新材料、旅行装备现有特点、未来发展方向有效结合，提升旅行装备的业绩贡献，成为上市公司有发展前景和重要产效的一个业务板块。

(五) 2022 年度和 2021 年度，主要为新光环保数据；旅行装备 2022 年营业收入较低，2023 将会提升，截止当前在手订单接近 1,200 万元。

## 二、交通配套类产品数据变动-新光环保

单位：万元

项目	2022 全年	2021 全年	差异	差异率
营业收入	1,897.43	10,450.81	-8,553.38	-81.84%
营业成本	2,156.13	9,257.75	-7,101.62	-76.71%
毛利额	-258.70	1,193.06	-1,451.76	-121.68%
毛利率	-13.63%	11.42%	-25.05%	/

## 三、新光环保同期比较变动的的原因及合理性

(一) 营业收入同比减少 8,553.38 万元，毛利额同比减少 1,451.76 万元，毛利率为负，同比下降 25.05 个百分点。

(二) 主要订单与客户变化：2022 年订单与客户情况，对收入的影响。

### 1、2022 年项目执行情况表

单位：万元

序号	项目名称	项目中 标年份	合同含税 总金额	以前年 度执行 含税金 额	2022 年执 行含 税金 额	2022 年确 认销 售收 入	2022 年销 售毛 利率	项目总 体毛 利率
1	项目 1	2021 年	2,359	614	1,740	1,539	29.40%	29.40%
2	项目 2	2022 年	794		169	150	31.35%	31.35%

3	项目 3	2017 年	244	111	101	90	-73.74%	
4	项目 4	2022 年	85		85	75	16.51%	16.51%
5	项目 5	2022 年	38		38	33	4.05%	4.05%
6	项目 6	2018 年	2,481	2,138	2	2		2.66%
7	项目 7	2022 年	321					
合计					2,135	1,890		5.41%

(1) 公司以前年度中标项目除“项目 3”以外，其他项目均已完成，“项目 3”2023 年的供货量只占 2023 年在手订单相当小的比例，不会对 2023 年报表项目造成大的影响。近两年公司在投标过程中考虑了诸多因素，中标项目毛利率相对稳定，2022 年整体毛利受“项目 3”及“项目 6”两个项目影响较大，出现毛利为负属于偶发情况。即在 2023 年订单充足的情况下，公司经营情况将会有所好转。

(2) 备注：表中序号 3，因 2017 年已中标，合同一直未执行完，在此过程中，金属声屏障产品所耗用的主要原材料-铝价不断上涨，而销售价格仍需按 2017 年合同价执行，导致合同销售毛利率为负，待执行合同金额 43.39 万元将在 2023 年执行，此亏损合同产成品在 2022 年度已基本生产完工，对项目 3 的产成品 2022 年度已计提了存货跌价准备 8.52 万元；序号 6，2022 年项目全部完工，合同约定含税价 2,481.06 万元，客户最终只结算了含税金额 2,140.73 万元；序号 7，因客户端原因合同延期到 2023 年供货。

## 2、2022 年主营业务成本中-停工停产成本 361.33 万元构成

单位：万元

成本明细	金额（万元）
车间一线员工人工费用	92
生产管理人员人工费用	63
厂房及设备折旧	156

非专利技术及其他制造费用	51
合计	361

3、2022年相比2021年因订单大幅下降，导致收入明显下降；新光环保不同年份之间，客户无相关性，主要为铁路、地铁等项目配套供应声屏障产品。

(三) 市场环境变动与核心竞争力，对订单的期间影响，对收入的影响

- 1、2022年新光环保的销售与往年相比有非常明显的下降：历年营业收入分别为，2018年23,327万元，2019年21,393万元，2020年13,946万元，2021年10,451万元，2022年1,897万元。
- 2、新光环保受近两年国家基础建设投入减少影响，新光环保业务相关的铁路项目受到很大冲击，主要表现为项目延期开工、项目暂停以及招标工作无法及时按计划开展。包括一些在手订单（如杭温铁路项目、西宁项目等）工期延误，生产计划推迟，无法按原计划履行合同，导致产品无法交付，收入无法确认。
- 3、近两年来大宗物资价格持续上涨，新光环保业务相关的铝材价格涨价幅度较大。招标单位的预算通常是基于涨价前的原材料价格计算的，因此在招标过程中常因为限价过低，有资质的投标人参与热情低而产生流标情况，因此一些招标单位需要重新预算调整和审批，这也耽误了一些项目的正常招标。
- 4、新光环保新开发的高端声屏障（用于高速、超高速铁路）由于基建建设项目现场的安装考核测试被延误，未能及时取得检测证书，导致暂未能形成有竞争优势的销售，截止日前正在委托相关单位进行测试。
- 5、行业近两三年竞争急剧，低价中标，导致毛利率大幅下降或项目亏损。
- 6、市场同行沟通了解，行业中主要的10多家供应商2022年的销售业绩均有明显的下滑，仅有1-2家业绩应接近往年的水平，本行业近1-2年处于业务的低潮期，但在2022年9月之后招标项目已有恢复的迹象，公司已深度参与市场竞争。

(四) 生产与销售情况：新光环保声屏障产品年产能不低于 30 万平方，有足够的生产能力，可支持业务增长；新光环保以销定产，有了订单，根据订单计划安排生产，2022 年仅生产和销售约 25,500 平方左右；客户从下达生产计划到声屏障现场安装，都会给予合理的时间安排，从公司现有产能以及以前年度项目执行情况来看，不会出现产能不足情况；针对新光环保 2023 年在手订单，当前生产能力可完成满足订单需求。

(五) 新光环保营业收入的变动：主要是市场竞争、宏观环境变化，导致订单量不足，及成本上升等因素所致；变动因素是真实的、合理的。

四、相关业务盈利能力是否存在重大不确定性，并说明该业务相关资产是否存在减值迹象，资产减值准备计提是否充分。

(一) 新光环保 2022 年度业绩表现，主要是市场大环境出现的偶发行为，相关业务的盈利能力不存在重大不确定性，相关资产不存在减值迹象，未来业绩看好。

1、经营方向调整：前期公司专注于铁路声屏障市场以及铁路声屏障产品的研发推广，随着国家环保要求的提高，全国公路、地铁等领域的环保降噪业务激增，从 2018 年开始公司战略调整为产品多样化、市场领域多样化，保有铁路市场份额的前提下大力拓展公路、城市高架、地铁市场，环保修复；充分发挥公司现有厂房设备优势，规划钢结构生产线，打通声屏障全产业链主要构配件的生产配套，提升营业收入和利润。

2、发展战略：以自我发展为基础，联合优势技术和市场资源；继续保持和提升公司在金属、非金属声屏障及 RPC 整体屏障生产方面的专业优势，全力开拓发展铁路、公路声屏障，形成科技和产业化的优势；规划进入新能源产业，整合集团资源，发挥团队技术优势，力争在新能源业务上有突破。抓住国家交通基础设施发展的有利时机，坚持专业化、技术化、品牌化、国际化的发展战略，谨慎投资、快速发展，以实现公司价值最大化。

3、2023 年业务规划：

(1) 引进行业管理人才，重组公司组织架构，精简高效，制订有针对性的销



售政策，加大营销力度。

- (2) 持续参与铁路项目的竞争，充分利用公司和社会资源，提升城市轨道交通项目的竞争力。
- (3) 筛选优秀合作伙伴，加大公路声屏障项目竞争力度，力争项目落地。
- (4) 加强与科研机构 and 高校合作，提高产品的技术含量。
- (5) 加大开发新产品，拓展公司业务范围，引进或研发新项目，包括配套新能源产业的零部件，争取在 2023 年形成批量销售。

4、新光环保已取得 13,735 万元订单；从 2022 年 9 月之后，市场需求量开始增加，招投标项目增加，经过前两年的低价竞争后，同行开始转向价格、质量、服务的综合竞争，利于提高中标价，利于毛利率提升；2022 全年铝锭平均含税价格为 19,934 元/吨，2023 年 1-5 月铝锭平均含税价格为 18,479 元/吨，价差 1,455 元/吨，同比下降了 7.30%；综上所述各种经营策略以及 2023 年在手订单情况，公司 2023 年的盈利能力不存在重大不确定性，整个资产组不存在减值迹象。

(二) 旅行装备：2022 年 4 月并入上市公司，经过 2022 年业绩方向调整，人员调整，2023 年已取得不错的进展，当前在手订单接近 1,200 万元，已在有序的生产供货状态中；借助于公司的市场影响力和资源，增加旅行装备新的业绩机会，为公司带来新的业绩增长点；2023 年新增加的 1,028 万元新订单，就是加入上市公司后，市场和资源整合后产生的新业绩。

(3) 请补充披露主营业务中“其他业务”的具体情况，并分析说明报告期该类业务大幅增长的原因及合理性，相关收入确认方式及合规性，是否存在无商业实质的销售收入。

公司回复：

一、其他业务具体情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	两期差异
营业收入	5,130.98	1,841.30	3,289.68
营业成本	4,800.01	1,667.73	3,132.28
毛利额	330.97	173.56	157.40
毛利率	6.45%	9.43%	-2.98%

(一) 其他业务：2022 年度和 2021 年度，主要是指金融服务业。

二、业务大幅增长的原因及合理性、相关收入确认方式及合规性，是否存在无商业实质的销售收入。

(一) 营业收入构成情况-天晟证券有限公司（以下简称“天晟证券”）

单位：万元、万港币

客户	2022 年		2021 年	
	人民币万元	港币万元	人民币万元	港币万元
天晟证券-客户 1	1,652.20	1,966.95	-	-
天晟证券-客户 2	1,372.48	1,640.68	-	-
天晟证券-客户 3	982.15	1,171.80	-	-
天晟证券-客户 4	655.48	775.71	-	-
天晟证券-客户 5	204.29	241.80	-	-
天晟证券-客户 6	132.30	158.88	-	-
天晟证券-客户 7	0.71	0.85	-	-
天晟证券-客户 8	-	-	1,464.51	1,747.63
天晟证券-客户 9	-	-	363.72	434.19
天晟证券-客户 10	-	-	6.41	7.75
天晟证券-客户 11	-	-	6.40	7.75
其他收入	128.97	154.88	0.26	0.31

合计	5,128.57	6,111.54	1,841.30	2,197.63
----	----------	----------	----------	----------

(二) 营业收入大幅增长的原因及合理性

- 1、市场环境：香港的营商环境相比前两年明显好转；2022年上半年美元基准利率较低，境外债务融资相对于境内融资有一定成本优势，导致2022年上半年中资境外债券市场活跃，有较多的业务机会；2022年下半年以来，美联储和欧洲央行持续加息的累计效果显现，境外债券发行规模又开始萎缩；境外债券业务2023年度相对面临一定难度和挑战。
- 2、2022年度，天晟证券争取到了更多订单：市场有业务机会，团队成员抓住了获取订单的机会，2022年度营业收入相比2021年度营业收入有大幅增长。
- 3、金融服务业的特点：受控于国家政策、宏观环境、营商环境等因素，境外债券的发行对象主要为国有企业，不同年份，营业收入会有较大的跳跃性。
- 4、营业收入大幅增长原因如上，交易是真实的、合理的。

(三) 相关收入确认方式及合规性，是否存在无商业实质的销售收入。

- 1、金融服务业收入确认政策：证券公司经纪业务：代理买卖证券业务收入，在与客户办理买卖证券款项清算时确认收入；代理销售金融产品收入，在代销业务完成且实际收讫价款或取得收款证据时确认收入；投资银行业务：证券承销业务收入，在承销服务已完成且收取的金额能够可靠地计量时按承销协议约定的金额或比例确认收入。财务顾问业务收入：在投资顾问服务完成且实际收讫价款或取得收款证据时确认收入。存款利息收入，在相关的收入金额能够可靠地计量，相关的经济利益能够流入公司时，按资金使用时间和实际利率计算确定。融资融券利息收入：根据融资融券业务中与客户协议确定的融资融券金额（额度）、期限、利率等按期确认。
- 2、订单的获取和收入确认：境外债券发行对象主要为国有企业客户，相关订单的交易确认与执行均可通过彭博软件查询（彭博软件进行交易执行

管理，提供数据、新闻和分析工具。彭博的企业解决方案借助科技手段，帮助客户进行跨机构数据和信息的获取、整合、分发及管理。)；签订协议后，由天晟证券召集中介机构启动中介协调会，分配工作，审计、律所、券商各司其职；发债成功后，确认营业收入。

3、相关收入确认的信息，公开平台上可查询，是真实的业务交易，具有商业实质。

(4) 报告期你公司外销收入为 12,261.31 万元，同比增长 72.78%，毛利率为 27.71%，较上年同期上升 4.44 个百分点；内销收入为 46,204.65 万元，同比下降 33.04%，毛利率为 10.61%，较上年同期下降 6.60 个百分点。请结合产品结构等分析说明报告期外销收入及毛利率同比增长、与内销产品收入及毛利率下降趋势相反以及外销毛利率显著高于内销的原因及合理性，并补充披露报告期外销收入的主要客户、所属国家或地区、合作年限、是否存在关联关系、是否为终端客户、销售内容及金额、定价方式、信用政策、收入确认方式、期末应收账款余额、回款情况，说明相关销售收入是否具有对应商业实质。

公司回复：

一、内销、外销数据变动

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			同期增减比率		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入增减	营业成本增减	毛利率增减
内销	46,204.65	41,304.33	10.61%	69,003.66	57,129.35	17.21%	-33.04%	-27.70%	-6.60%
外销	12,261.31	8,863.48	27.71%	7,096.53	5,445.36	23.27%	72.78%	62.77%	4.44%
<b>合计</b>	<b>58,465.96</b>	<b>50,167.81</b>	<b>14.19%</b>	<b>76,100.20</b>	<b>62,574.71</b>	<b>17.77%</b>	<b>-23.17%</b>	<b>-19.83%</b>	<b>-3.58%</b>

二、分产品数据变动

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			同期增减比率		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入增减	营业成本增减	毛利率增减
发泡材料及应用	51,214.51	42,962.16	16.11%	63,808.71	51,649.35	19.06%	-19.74%	-16.82%	-2.94%
交通配套类产品	2,120.48	2,405.64	-13.45%	10,450.19	9,257.62	11.41%	-79.71%	-74.01%	-24.86%
其他业务	5,130.98	4,800.01	6.45%	1,841.30	1,667.73	9.43%	178.66%	187.82%	-2.98%
<b>合计</b>	<b>58,465.96</b>	<b>50,167.81</b>	<b>14.19%</b>	<b>76,100.20</b>	<b>62,574.71</b>	<b>17.77%</b>	<b>-23.17%</b>	<b>-19.83%</b>	<b>-3.58%</b>

### 三、结合产品结构说明内销收入及毛利率同比下降的原因及合理性

#### (一) 内销收入-分业务板块的数据变动

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			同期增减比率		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入增减	营业成本增减	毛利率增减
发泡材料及应用-内销	44,081.77	38,898.69	11.76%	58,553.48	47,871.73	18.24%	-24.72%	-18.74%	-6.48%
交通配套类产品-内销	2,120.48	2,405.64	-13.45%	10,450.19	9,257.62	11.41%	-79.71%	-74.01%	-24.86%
其他业务-内销	2.41	-	100.00%	-	-				
<b>内销收入 小计</b>	<b>46,204.65</b>	<b>41,304.33</b>	<b>10.61%</b>	<b>69,003.66</b>	<b>57,129.35</b>	<b>17.21%</b>	<b>-33.04%</b>	<b>-27.70%</b>	<b>-6.60%</b>

#### (二) 结合产品结构说明内销收入及毛利率同比下降的原因及合理性

- 1、营业收入下降明显的业务板块：新光环保、天晟复合、常州昊天。
- 2、营业收入及毛利率同比下降的原因及合理性：见上面的问（1）、一、（二）。

### 四、结合产品结构说明外销收入及毛利率同比增长的原因及合理性

(一) 外销收入-分业务板块的数据变动

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			同期增减比率		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入增减	营业成本增 减	毛利率增减
发泡材料及应用-外销	7,132.74	4,063.47	43.03%	5,255.23	3,777.62	28.12%	35.73%	7.57%	14.91%
其他业务-外销	5,128.57	4,800.01	6.41%	1,841.30	1,667.73	9.43%	178.53%	187.82%	-3.02%
<b>外销收入 小计</b>	<b>12,261.31</b>	<b>8,863.48</b>	<b>27.71%</b>	<b>7,096.53</b>	<b>5,445.36</b>	<b>23.27%</b>	<b>72.78%</b>	<b>62.77%</b>	<b>4.44%</b>

(二) 外销主要客户情况

单位：万元

分类	客户	国家或地区	合作年限	是否存在 关联关系	是否为 终端客户	销售内容	含税 营业收入	定价方式	期末应 收账款 余额	期后 回款 (2023/ 5/26 止)	收入 是否 具有 商业 实质
发泡材料及应用	外销客户 1	美国-伊利诺伊州	从 2012 年开始	否	是	增强聚氨酯发泡芯材	2,394.18	市场导向定价	432.88	432.88	是
其他业务	外销客户 2	浙江衢州	从 2021 年开始	否	是	地方国企，地方融资平台	1,767.62	市场导向定价	-	-	是
发泡材料及应用	外销客户 3	新加坡	从 2008 年开始	否	是	针织橡胶片材	937.95	市场导向定价	100.08	91.98	是
发泡材料及应用	外销客户 4	美国-明尼苏达州	从 2012 年开始	否	是	增强聚氨酯发泡芯材	530.52	市场导向定价	96.34	96.34	是
发泡材料及应用	外销客户 5	澳大利亚	从 2016 年开始	否	是	塑料地垫	529.04	市场导向定价	86.21	86.21	是



(三) 结合产品结构说明外销收入及毛利率同比上升的原因及合理性

- 1、营业收入外销上升明显的业务板块：按产品分，主要是其他业务的天晟证券，本期比上期同比大幅增加所致，同比增加了 3,287 万元，发泡材料及应用中其他几家子公司合计，本期比上期同比增加 1,878 万元，相对增长多的是天晟进出口。
- 2、1) 公司的外销收入增长和毛利率增长：外销收入增加，非主要由境内公司出口增加所致，主要是境外公司的收入增加所致；境外公司收入增长，主要是指天晟证券（注册和经营在香港）营业收入大幅增加所致；境外收入有美国公司 polymac 的境外公司的收入，年收入为 3,848.27 万元；2) 毛利率同比上升，主要是由发泡材料及应用相关业务板块所形成，包括天晟进出口、常州新祺晟、常州昊天、青岛图博等几家公司的外销收入形成，毛利率提升主要因常州新祺晟和天晟进出口 2022 年度的外销收入毛利率相对较高所致；常州新祺晟出口的产品主要为工程机械配套的产品和膜片-增光片等，每年产品有所不同，毛利率也不同；天晟进出口出口各类运动垫、塑料地垫，因产品不同毛利率也不同；2 家公司 2022 年度出口的具体产品，毛利率相对较高。

(5) 请结合上述回复，说明你公司主营业务盈利能力是否得到改善，持续经营能力是否存在重大不确定性，并进一步提示相关风险。

公司回复：

- 一、2022 年主要下降的业务板块：新光环保，天晟复合，常州昊天。
- 二、2022 年主营业务盈利能力下降，是偶发行为：主要是市场大环境下，竞争加剧所致，2023 年主营业务盈利能力将得到改善；持续经营能力不存在重大不确定性。
- 三、2023 年度各业务板块新的变化，支持企业持续经营能力：如新光环保订单取得突破，常州昊天的新产品新客户，取得了实质性进展，公司业绩预计将有所增长；天晟复合将扩大非风电业务，提升盈利水平。

## （一）新光环保未来业务发展、业绩情况、盈利能力

- 1、2023 年行业变化及后续发展趋势：2022 年 8 月 31 日，国铁集团召开铁路建设电视电话会议要求各建设单位要按照能开尽开的原则，采取超常规的措施，力争 16+4 个新项目要尽早开工建设，为稳住经济大盘做出铁路应有的贡献。据不完全统计，从 2022 年 9 月末开始到 2023 年末，预计将有超过 30 条铁路项目处于计划开工或者已开工状态，较为密集，年内新开工项目累计建设新线总里程达 5387 公里，投资总规模达 11,981 亿元。
- 2、抓住市场机遇：近 3 年来，整个行业竞争有序性不够，低价竞标。再加上原材料价格上涨因素，导致行业中不少中标项目严重亏损。市场同行意识到这种模式，不可持续，从 2022 年下半年开始，将产品质量，服务放在竞争首位，理性投标，有序竞争，行业整体毛利率开始有所上升。因此，公司抓住时机，重点发展。招投标项目在增加，铝锭的价格出现了下降（2023 年 1-5 月比去年全年下降了 7.30%）。
- 3、城际轨道交通也是国家投入的重点，新光环保具有过往大型项目（如宁波地铁项目、武汉地铁项目）业绩的成功，在以前成功业绩的加持下，形成了行业内的相对优势，积极参与新开项目，目前有些项目已完成沟通，等待项目进一步的落实。新光环保未来将尽可能多参与高速、公路项目投标，积极与行业龙头设计院进行技术合作，形成新光环保特有的新产品，增加竞争力。虽然前两年受行业、大环境影响，新光环保销售额下滑，但是 2022 年 4 季度开始，新光环保正在抓住当前机会，整合资源，稳步提升。
- 4、2023 年在手订单：截止 2023 年 5 月 26 日，在手订单 13,735 万元，近期仍有一些重要招投标项目，在积极跟进中。

## （二）常州昊天未来业务发展、业绩情况、盈利能力

- 1、行业变化与发展趋势：Ackron OLED 屏下一体化高分子复合材料系列，上世纪日韩发明后，近年 OLED 面板在中国显示器供应快速成长，已达全球 40%市场占有率，预计每年以 5%~10%的比例取代国外品牌。应用

上并逐步在智能电话、高阶平板电脑、笔记型电脑、新能源汽车中控平台等诸多应用。逐步取代传统 LCD 面板 45%的应用，预计 2025 年占整体显示面板应用 70%~80%的市场。

## 2、发展规划

- (1) 销售策略：进入目标市场标杆性企业（大客户）供应链，并确立长期合作关系，减少对中间客户的依赖，以对模切商的直接销售为主要收入增长。电子，汽车，智能家居，通用工业有序推进。
  - (2) 技术开发策略：重点突破 1-2 个领域的核心技术，并实现可持续的竞争优势，以拳头产品实现规模化和主要利润贡献来源；创新材料供应商的甄选和维护，战略合作。
  - (3) 生产策略：灵活性生产与多样化管理（如在线涂布与离线贴合相结合）；自主生产与外发生产相结合；以解决产能、效率问题；严控关键原材料成本。
- 3、新产品、新市场、新客户取得了明显进展，产品通过了客户认同，已订立重要合作协议，已在批量供货。

## (三) 天晟复合未来业务发展、业绩情况、盈利能力

### 1、业务发展方向调整

- (1) 风电相关业务采取谨慎发展策略，高度关注市场需求量和市场价格变化，选择毛利高的订单。
- (2) 大力拓展回报高的非风电业务；同时，促进存货的利用与消化。
- (3) 加大 PVC 材料的新市场拓展，包括营地建筑板房、营地车的材料配套。
- (4) 寻求拓展军工产品的市场和销售。

2、管理方面：压缩低回报的风电业务前提下，严控生产和管理人员，降本增效；加大销售团队建设，拓展市场，发展新客户，加大高毛利业务的销售业绩。

四、2023 年改善措施总述：聚焦主业，提升业绩，提升效益，寻求新的相关联

业务增长；严谨投资决策，充分调研与产效分析，防范风险，提升投入产出效益效率；发展新业务，开拓新市场新客户，提升业绩规模，增加利润和现金流；管理规范提升，开源节流：组织结构调整，人员精简降本；材料采购降本；费用严控降本；改进工艺，控制生产成本；提升质量，减少损耗，提升合格率增加产效；加强内控规范检查，降本增效；各项举措并重，减少资金成本；加大力度回款，增加现金流；股权类融资补流，归还贷款，减少财务费用，增加利润。

## 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 1 的回复：

### （一）对营业收入执行的核查程序

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、选取销售合同样本，对照天晟新材公司业务模式及合同条款等具体情况，结合会计准则相关规定，检查收入确认政策是否恰当；

3、对内销收入获取本年度销售清单，对本年记录的收入交易选取样本，检查核对销售合同、发票、出库单据、运输单据、签收单、记账凭证、回款单据、公司定期对账单等资料；

4、对发泡材料及应用板块的外销收入获取本年度销售清单，对本年记录的收入交易选取样本。并获取与出口业务相关的发货单、报关单与提货单、装船单、外汇结汇单等资料进行核对，通过出口企业退免税申报系统中获取的出口明细申报表与公司账面外销收入记录进行核对；

5、对境外收入中的金融服务业收入，获取发债协议、Invoice 发票等资料，并主要通过香港交易所网站，查询发债客户已发行债券的上市日期、到期日期、已发行额度来验证收入的真实性和准确性；对境外收入中的发泡材料及应用板块收入，获取装箱单、提单、客户购买订单、订单确认书、Invoice 发票、物流单等资料进行核查；

6、结合应收账款函证程序，以分层抽样方式对客户进行函证；其中包括：累计已确认的收入金额、应收账款余额。截至审计报告出具日仍未回函，已全

部进行有效的替代测试；

7、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，核对产成品的发出到客户签收的单证相关时间节点，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

## （二）对持续经营执行的核查

我们从以下三个方面对天晟新材持续经营能力进行分析评价及判断：

### 财务层面分析评价及判断

年度	资产负债率 (%)	主营业务毛利率 (%)	归属于母公司股东的净利润 (万元)	归属于母公司的净资产 (万元)	经营活动产生的现金流量净额 (万元)	到期债务是否存在违约的情形
2022 年度	80.24	14.42	-18,772.20	27,080.79	-930.01	否
2021 年度	71.54	17.79	-16,409.08	45,335.13	-2,496.63	否
2020 年度	64.26	17.68	-28,469.68	61,902.22	-520.43	否

（1）公司近三年资产负债率逐年上升，主要原因为大宗交易产生的债权、债务的增加，2022年度对资产负债率的上升影响近11个百分点，2021、2020年度对资产负债率的上升影响均在8个百分点以上，扣除大宗交易产生的债务近三年末债务总额均低于2019年末的债务总额；公司近三年因商誉减值、无形资产减值、存货等资产减值造成资产总额减少影响资产负债率上升；公司加大力度催收回款，增加现金流，股权类融资补流，归还贷款，公司资产负债率将会有所下降，债务结构将会改变，偿债能力得到提高，资本实力和抗风险能力进一步增强。同时，通过补充流动资金可以减少公司的短期贷款需求，从而降低财务费用，减少财务风险和经营压力，进一步提升公司的盈利水平，增强公司长期可持续发展能力。

（2）主营业务毛利率近三年呈下降趋势，近三年变化相对较小，按照现有在手订单预计2023年度毛利率会有所提升；近三年连续亏损主要原因为计提大额减值造成的，现商誉已全额计提减值，存货计提跌价的比例相对较高，预计未来资产大额计提减值的可能性不大，正常经营不会导致净资产发生异常变动。

(3) 公司近三年经营活动产生的现金流量净额均为负，主要原因为大额货款回收不及时产生，但 2022 年度较上年度有较大改善。期后加大回款力度，预计 2023 年度经营活动产生的现金流量净额会持续改善。

综上，天晟新材总体偿债风险并未明显增加，且未出现到期债务无法偿还的情形，制定确实有效的改善措施及时回收货款，拓宽融资渠道，增强盈利能力，合理安排债务偿还及展期，我们从财务方面判断天晟新材持续经营能力不存在重大不确定性。

## 2、从经营方面分析评价及判断

经营方面	是否存在
(1) 管理层计划清算被审计单位或终止运营；	否
(2) 关键管理人员离职且无人替代；	否
(3) 失去主要市场、关键客户、特许权、执照或主要供应商	否
(4) 出现用工困难问题；	否
(5) 重要供应短缺；	否
(6) 出现非常成功的竞争者。	否

获取了管理层编制的盈利预测和现金流量预测、管理层提供有关未来应对计划及其治理层可行性的书面声明，通过与管理层、治理层的沟通，评价管理层制定的针对持续经营重大事项方面相关的未来应对计划，这些计划的结果可能改善目前的状况，加大期后回款力度，预测 2023 年盈利及现金流将有改善，2023 年公司预计不存在大额减值，盈利能力将增强，我们认为管理层的计划可行；天晟新材已编制盈利预测和现金流量预测，会计师对用于编制盈利预测和现金流量预测的基础数据可靠性进行分析，并确定预测所基于的假设具有充分的支持；在经营方面我们未发现影响持续经营重大不确定性的事项。

## 3、其他方面分析评价及判断

其他方面	是否存在
(1) 违反有关资本或其他法定或监管要求；	否
(2) 未决诉讼或监管程序，可能导致其无法支付索赔金额；	否
(3) 法律法规或政府政策的变化预期会产生不利影响；	否

(4) 对发生的灾害未购买保险或保额不足。	否
-----------------------	---

在其他方面我们未发现影响持续经营重大不确定性的事项。

### (三) 对持续经营执行的核查程序

1、获取管理层关于公司持续经营盈利预测做出的评估，并核查审批程序，是否符合公司内控流程；

2、结合公司财务、经营层面，与管理层讨论和分析公司经营亏损的主要原因，识别可能导致对天晟新材持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；

3、以前期间的预测与实际结果进行比较以评价管理层所作预测是否准确；

4、与管理层、治理层沟通盈利预测和现金流量预测的基础数据是否可靠、预测所基于的假设是否合理；管理层提供有关未来应对计划是否可行。

5、评价管理层对持续经营能力作出的评估，结合公司所处的行业和自身生产经营状况，判断公司持续经营是否存在重大不确定性。

### 二、核查结论：

基于实施的审计程序，天晟新材持续经营能力不存在重大不确定性，并且公司营业收入会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，营业收入真实、准确。

2. 年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额 73,241.16 万元，其中，按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 2,849.33 万元，已全额计提坏账准备；按组合计提坏账准备的应收账款账面余额 70,391.83 万元，计提坏账准备余额 13,172.26 万元，其中 1 至 2 年、2 至 3 年、3 至 4 年、4 至 5 年、5 年以上账龄应收账款占比分别为 28%、42%、1%、3%、4%，坏账准备计提比例分别为 10.11%、20.12%、50.74%、60.27%、100%，1 年以上账龄应收账款合计占比达 79%，2 年以上应收账款较上年末增加 27,091.18 万元。期末余额前五名的应收账款余额合计 54,709.88 万元，占应收账款期末余额合计数的 74.70%。

(1) 请补充披露按单项计提坏账准备的应收账款中主要应收账款的形成时间、

对应客户及关联关系、信用政策、销售内容、催收情况、回款情况、判断无法收回的依据，是否存在非经营性占用上市公司资金情形。

- (2) 请说明按组合计提坏账准备的应收账款各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据及合理性，与上年同期存在差异的原因，结合同行业可比公司、主要客户应收款情况具体说明 1 年以上账龄应收账款占比较高、2 年以上账龄应收款较期初大幅增加的原因及合理性，是否存在逾期未回款情形，相关客户与你公司是否存在关联关系，相关交易是否具备商业实质，已采取的催收措施及期后回款情况，坏账准备计提是否充分、合理。
- (3) 报告期你公司向前五名客户合计销售金额为 11,923.34 万元，占年度销售总额的比例为 20.39%。请补充披露期末余额前五名的应收账款及向前五名客户销售的具体情况，包括但不限于客户名称及主营业务、是否存在关联关系、合作年限、销售内容、是否终端销售、收入确认方式、账龄、回款情况，并说明主要客户与主要应收账款方的对应关系，相关销售收入及应收账款是否具有商业实质，应收账款坏账准备计提是否充分、合理，并向我部报备你公司与主要客户的销售合同及验收单据。

请年审会计师核查并发表明确意见。

- (1) 请补充披露按单项计提坏账准备的应收账款中主要应收账款的形成时间、对应客户及关联关系、信用政策、销售内容、催收情况、回款情况、判断无法收回的依据，是否存在非经营性占用上市公司资金情形。

公司回复：



一、2022 年末单项计提的应收账款情况

单位：万元

序号	客户	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由	应收账款形成时间	是否存在关联关系	信用政策	销售内容	催收情况	期后回款 (2023/5/26止)	无法收回的依据	是否存在非经营性占用上市公司资金情形	当前合作与否
1	单项计提-客户 1	1,011.65	1,011.65	100.00%	经营困难，预计无法收回	2012 年至 2020 年	否	3 个月账期	PVC 片材	多次电话与面谈无结果	期后无回款	经营不善，支付困难，多次催款无果	否	否
2	单项计提-客户 2	711.03	711.03	100.00%	经营困难，预计无法收回	2018 年 12 月至 2019 年 07 月	是	3 个月账期	技术服务费、设备款	多次电话与面谈无结果	期后无回款	经营不善，支付困难，多次催款无果	否	无业务合作
3	单项计提-客户 3	637.27	637.27	100.00%	经营困难，预计无法收回	2017 年 08 月至 2022 年 12 月	是	3 个月账期	房租、水电等	多次电话与面谈无结果	期后无回款	经营不善，支付困难，多次催款无果	否	无业务合作
4	单项计提-客户 4	226.80	226.80	100.00%	经营困难，预计无法收回	2017 年 11 月	否	按合同约定进度	非金属声屏障销售及安装	多次前往客户处催收应收款项，且寄发催款函	期后无回款	经营不善，支付困难，多次催款无果	否	否
5	单项计提-客户 5	101.32	101.32	100.00%	经营困难，预计无法收回	2016 年 9 月	否	按合同约定进度	非金属声屏障销售	多次前往客户处催收应收款项，且寄发催款函	期后无回款	经营不善，支付困难，多次催款无果	否	否

6	单项计提-客户 6	41.43	41.43	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2014 年 12 月	否	按合同约定进度	金属声屏障销售	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
7	单项计提-客户 7	31.41	31.41	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2019 年 11 月至 12 月	否	原月结 30 天, 现改为款到发货	胶带	多次催款无果后已进行诉讼	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
8	单项计提-客户 8	19.53	19.53	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2017 年 4 月	否	按合同约定进度	金属声屏障辅材	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
9	单项计提-客户 9	13.79	13.79	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2016 年 12 月	否	按合同约定进度	金属声屏障销售	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
10	单项计提-客户 10	10.60	10.60	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2015 年 9 月	否	按合同约定进度	声屏障安装	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
11	单项计提-客户 11	9.51	9.51	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2014 年 11 月	否	按合同约定进度	非金属声屏障销售	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
12	单项计提-客户 12	9.37	9.37	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2014 年 7 月	否	按合同约定进度	非金属声屏障销售	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
13	单项计提-客户 13	6.44	6.44	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2016 年 12 月	否	按合同约定进度	金属声屏障辅材销售	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否

14	单项计提-客户 14	5.24	5.24	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2016年09月至2020年03月	否	3个月账期	电动大巴内饰件	多次前往客户处催收应收款项无果	期后无款	多次催款无果	否	否
15	单项计提-客户 15	4.49	4.49	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2017年6月	否	按合同约定进度	金属声屏障辅材销售	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
16	单项计提-客户 16	4.20	4.20	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2014年11月	否	按合同约定进度	金属声屏障销售	多次前往客户处催收应收款项, 且寄发催款函	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
17	单项计提-客户 17	3.85	3.85	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2019年至2022年	否	月结60天	高泡产品	多次电话催收无结果	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
18	单项计提-客户 18	1.41	1.41	100.00%	经营困难, 预计无法收回	2019年至2022年	否	月结60天	高泡产品	多次电话催收无结果	期后无回款	经营不善, 支付困难, 多次催款无果	否	否
合计		2,849.33	2,849.33											

## 二、单列计提前五大客户情况说明

(一) 单项计提-客户 1: 以前购买天晟复合的材料, 然后进行加工, 并对外销售, 此公司于 2019 年 9 月发生火灾, 经营较为困难, 导致我方应收款项一直未能回收, 近年来, 多次催收未果, 主要是无偿还能力。

(二) 单项计提-客户 2: 公司的联营企业, 是天晟新材与中铁高新工业股份有限公司(以下简称“中铁工业”)于 2018 年 1 月合资成立, 天晟新材持有单项计提-客户 2 的 45%股份, 中铁工业持有单项计提-客户 2 的 55%股份; 单项计提-客户 2 主要经营新型城市轨道交通车辆、零部件、线路装备、机电系统设备及相关检测设备研发、制造、销售、安装、技术服务、技术咨询等; 单项计提-客户 2 成立后, 天晟新材主要负责轨道交通车辆的技术和专业技术人才引进, 为轨道交通车辆研发成功起到了核心作用; 单项计提-客户 2 在车辆研发成功的前提下, 在后续的发展中, 未能按股东双方的要求在规定时间内有效拓展市场, 导致单项计提-客户 2 运营资金紧张; 天晟新材应收单项计提-客户 2 的技术转让费用和材料的销售款项的余款 711.03 万元, 亦未能及时收回; 双方已多次洽谈仍无结果, 需继续跟进; 从客户 2 经营现状看, 有无法收回的风险。

(三) 单项计提-客户 3: 公司的联营企业, 天晟新材持有单项计提-客户 3 的 28.52%的股份, 吉林省中科聚合工程塑料有限公司(以下简称“中科聚合”)持有单项计提-客户 3 的 71.48%的股份, 2017 年 7 月成立; 单项计提-客户 3 主要经营新型高分子材料、复合材料、新型建筑材料、保温材料、隔热及吸声材料、金属制品的研发、销售、技术咨询、技术服务、技术转让、性能检测等; 近几年, 单项计提-客户 3 经营业绩表现不好, 无法及时偿还 637.27 万元应收款项; 应收款项中包括应收房租费用在内(单项计提-客户 3 曾租赁天晟新材的房屋用于办公和运营), 因无法及时归还天晟新材应收款项, 公司为及时止损, 已停止单项计提-客户 3 继续租赁公司房屋运营; 这几年, 双方有多次洽谈和催收, 仍无结果, 需继续跟进; 从单项计提-客户 3 经营现状看, 有无法收回的风险。

(四) 单项计提-客户 4: 单项计提-客户 4 在 2017 年购买新光环保非金属声屏障及安装工程, 对外销售, 后单项计提-客户 4 因尚未收到客户回款, 资金困

难等原因，一直未能支付；近5年公司多次催要无果。

(五) 单项计提-客户 5：单项计提-客户 5 是 2016 年购买新光环保非金属声屏障，剩余款项对方因资金困难，一直未能支付；经公司连续多次发函催要，均无结果。

### 三、是否存在非经营性占用上市公司资金情形

(一) 交易真实：与相关客户的交易是真实的，主要因客户运营发生困难，无法及时回收。

(二) 按坏账准备计提政策，计提坏账准备：与客户经多次洽谈、电话催收、发函催收，包括到客户处催收等方式催收应收账款；根据谨慎性原则，按坏账准备计提政策，对如上客户进行了单项计提坏账准备。

(三) 不存在非经营性占用上市公司资金的情形：如上述客户，虽已全额计提坏账准备，但不影响公司全力跟进应收账款的催收。

(2) 请说明按组合计提坏账准备的应收账款各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据及合理性，与上年同期存在差异的原因，结合同行业可比公司、主要客户应收款情况具体说明 1 年以上账龄应收账款占比较高、2 年以上账龄应收款较期初大幅增加的原因及合理性，是否存在逾期未回款情形，相关客户与你公司是否存在关联关系，相关交易是否具备商业实质，已采取的催收措施及期后回款情况，坏账准备计提是否充分、合理。

公司回复：

一、按组合计提应收账款坏账准备

单位：万元

类别	2022 年末余额					2021 年末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例		金额	比例	金额	计提比例	
按组合计提坏账准备的应收账款	70,391.83	96.11%	13,172.26	18.71%	57,219.57	73,983.06	96.85%	9,682.85	13.09%	64,300.22

二、按组合计提应收账款坏账准备-分账龄区间

单位：万元

名称	2022 年末余额				2021 年末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例	应收账款占比	账面余额	坏账准备	计提比例	应收账款占比
1 年以内	15,083.48	827.40	5.49%	21%	33,099.47	1,657.10	5.01%	45%
1 至 2 年	19,747.10	1,997.30	10.11%	28%	34,632.44	3,879.78	11.20%	47%
2 至 3 年	29,852.32	6,006.87	20.12%	42%	1,012.05	247.82	24.49%	1%
3 至 4 年	891.23	452.16	50.74%	1%	2,242.15	1,121.65	50.03%	3%
4 至 5 年	2,338.74	1,409.57	60.27%	3%	591.65	371.20	62.74%	1%
5 年以上	2,478.96	2,478.96	100.00%	4%	2,405.30	2,405.30	100.00%	3%
<b>合计</b>	<b>70,391.83</b>	<b>13,172.26</b>		<b>100%</b>	<b>73,983.06</b>	<b>9,682.85</b>		<b>100%</b>

(一) 账龄较长的客户清单

单位：万元

序号	客户	款项性质	应收账款余额	应收账款账龄分布					
				1年以下	1~2年	2~3年	3~4年	4~5年	5年以上
1	账龄较长的客户 1	货款	24,559.23	7.26	-	24,551.98	-	-	-
2	账龄较长的客户 2	货款	19,773.24	2,981.50	12,873.91	3,917.83	-	-	-
3	账龄较长的客户 3	货款	1,771.25	-	-	-	-	1,771.25	-
4	账龄较长的客户 4	货款	954.37	-	-	-	-	-	954.37
5	账龄较长的客户 5	货款	564.47						564.47
6	账龄较长的客户 6	货款	766.58	-	-	77.93	688.65	-	-
7	账龄较长的客户 7	货款	373.17	-	-	373.17	-	-	
8	账龄较长的客户 8	货款	338.34			338.34			
9	账龄较长的客户 9	货款	290.00	-	-	-	-	290.00	-
10	账龄较长的客户 10	货款	241.50	-	-	-	-	-	241.50
小计			<b>49,632.16</b>	<b>2,988.76</b>	<b>12,873.91</b>	<b>29,259.25</b>	<b>688.65</b>	<b>2,061.25</b>	<b>1,760.34</b>

(二) 2 年及以上账龄的应收账款为 35,561.24 万元，长账龄客户清单，其中 2 年及以上账龄的应收账款为 33,769.49 万元，后者占前者的比例为 94.96%。

### 三、按组合计提坏账准备的应收账款各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据及合理性

#### (一) 公司坏账准备计提政策

- 1、对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合分类	确认组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
组合 1：无信用风险组合（以纳入合并报表范围的单位为应收款项组合。）	组合 1：以纳入合并报表范围的应收款项具有类似信用风险特征。	组合 1：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失率为 0%。
组合 2：正常信用风险组合（以账龄特征划分的应收款项组合）	组合 2：相同账龄的应收款项具有类似信用风险	组合 2：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

- 2、对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

#### (二) 按组合计提坏账准备的应收账款各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据及合理性

单位：万元

名称	2022 年末各公司应收账款坏账准备余额明细				坏账准备期末余额
	天晟新材	天晟复合	新光环保	其他子公司	
1 年以内	256.29	87.50	4.50	479.11	827.40
1 至 2 年	1,289.62	634.99	68.39	4.30	1,997.30
2 至 3 年	5,697.25	-	307.59	2.03	6,006.87
3 至 4 年	1.05	-	435.37	15.74	452.16



4至5年	338.72	33.78	1,029.48	7.59	1,409.57
5年以上	408.69	1,518.84	135.48	415.95	2,478.96
<b>合计</b>	<b>7,991.62</b>	<b>2,275.11</b>	<b>1,980.81</b>	<b>924.72</b>	<b>13,172.26</b>

1、公司应收账款坏账准备期末余额共计提 13,172.26 万元，其中天晟新材、天晟复合、新光环保三家公司的坏帐准备 12,247.54 万元，占比为 92.98%。

2、公司应收账款坏账准备的计提政策、减值测试过程：公司对应收账款按单项和按组合进行分项计提坏账准备。按单项计提坏账准备是针对已有信用风险的客户的具体情况进行计提；按组合计提坏账准备，根据其对应的 2019 年-2022 年应收账款的账龄，账龄以年为单位递增，采用三年平均迁徙率确定历史违约损失率。计算参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。具体如下：

(1) 2019-2022 年，天晟新材各期应收账款账龄情况如下表所示

单位：万元

账龄区间	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	3,661.27	12,933.06	38,094.93	5,330.96
1 至 2 年	12,896.21	31,439.50	545.71	868.93
2 至 3 年	28,486.25	12.71	623.93	699.73
3 至 4 年	2.09	338.84	433.72	24.91
4 至 5 年	338.72	3.48	6.92	5.66
5 年以上	408.69	405.26	398.34	396.32
<b>合计</b>	<b>45,793.23</b>	<b>45,132.85</b>	<b>40,103.55</b>	<b>7,326.51</b>

(2) 2019-2022 年，天晟复合各期应收账款账龄情况如下表所示

单位：万元

账龄区间	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
------	------------------	------------------	------------------	------------------

1年以内	1,750.04	6,706.05	10,252.50	8,087.58
1至2年	6,349.93	1,276.35	575.62	416.27
2至3年	0.00	0.23	287.71	814.89
3至4年	0.00	62.26	786.03	1,370.22
4至5年	50.42	183.62	1,335.22	0.00
5年以上	1,518.84	1,335.22	0.00	0.00
<b>合计</b>	<b>9,669.23</b>	<b>9,563.73</b>	<b>13,237.08</b>	<b>10,688.96</b>

(3) 2019-2022年，新光环保各期应收账款（含合同资产）账龄情况如下表所示

单位：万元

账龄区间	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
1年以内	231.23	3,595.37	5,375.67	8,942.11
1至2年	812.98	2,497.96	1,420.83	8,893.37
2至3年	1,530.52	977.81	5,319.31	1,300.96
3至4年	870.73	2,251.69	1,172.80	332.97
4至5年	2,132.77	454.57	129.60	96.05
5年以上	193.83	255.25	160.55	64.50
<b>合计</b>	<b>5,772.06</b>	<b>10,032.65</b>	<b>13,578.76</b>	<b>19,629.96</b>

3、计算各公司的迁徙率、历史违约损失率并与预期信用损失率对照表对比，按照谨慎性原则，坏账计提比例从高确定

单位：万元

账龄区间	天晟新材平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	坏账计提比例	2022年12月31日应收账款余额	坏账准备期末余额
1年以内	64.13%	6.66%	5.00%	7.00%	3,661.27	256.29

1-2年	54.90%	10.38%	10.00%	10.00%	12,896.21	1,289.62
2-3年	44.23%	18.91%	20.00%	20.00%	28,486.25	5,697.25
3-4年	42.87%	42.74%	50.00%	50.00%	2.09	1.05
4-5年	99.70%	99.70%	50.00%	100.00%	338.72	338.72
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	408.69	408.69
合计	—	—	—	—	<b>45,793.23</b>	<b>7,991.62</b>

单位：万元

账龄区间	天晟复合平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	坏账计提比例	2022年12月31日应收账款余额	坏账准备期末余额
1年以内	38.07%	1.55%	5.00%	5.00%	1,750.04	87.50
1-2年	23.03%	4.07%	10.00%	10.00%	6,349.93	634.99
2-3年	39.37%	17.66%	20.00%	20.00%	-	-
3-4年	67.27%	44.85%	50.00%	50.00%	-	-
4-5年	66.67%	66.67%	50.00%	67.00%	50.42	33.78
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1,518.84	1,518.84
合计	—	—	—	—	<b>9,669.23</b>	<b>2,275.11</b>

单位：万元

账龄区间	新光环保平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	坏账计提比例	2022年12月31日应收账款余额	坏账准备期末余额
1年以内	28.33%	4.05%	5.00%	5.00%	90.09	4.50
1-2年	63.30%	14.28%	10.00%	14.29%	478.69	68.39
2-3年	73.80%	22.56%	20.00%	22.57%	1,362.88	307.59
3-4年	57.47%	30.57%	50.00%	50.00%	870.73	435.37
4-5年	53.19%	53.19%	50.00%	53.19%	1,935.62	1,029.48

5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	135.48	135.48
合计	—	—	—	—	4,873.49	1,980.81

4、公司严格执行《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，进一步复核并评估应收账款的信用损失风险，发现风险显著增加的应收账款作为单项计提坏账准备。对采用以账龄组合为基础对预期信用损失进行估计的方法，测算应收账款的预期损失率。公司应收账款坏账准备计提政策、计算过程以及会计处理符合《企业会计准则》的有关规定，坏账准备的计提是准确的、充分的、合理的。

#### 四、坏账计提与上年同期存在差异的原因

##### （一）按组合计提应收账款坏账准备-分账龄区间 两期对比

单位：万元

名称	期末余额			期初余额			本期与上期坏账计提比例差异
	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	15,083.48	827.40	5.49%	33,099.47	1,657.10	5.01%	0.48%
1至2年	19,747.10	1,997.30	10.11%	34,632.44	3,879.78	11.20%	-1.09%
2至3年	29,852.32	6,006.87	20.12%	1,012.05	247.82	24.49%	-4.37%
3至4年	891.23	452.16	50.74%	2,242.15	1,121.65	50.03%	0.71%
4至5年	2,338.74	1,409.57	60.27%	591.65	371.20	62.74%	-2.47%
5年以上	2,478.96	2,478.96	100.00%	2,405.30	2,405.30	100.00%	0.00%
合计	70,391.83	13,172.26	18.71%	73,983.06	9,682.85	13.09%	5.62%

##### （二）坏账计提两期对比

单位：万元

名称	各公司应收账款坏账准备余额明细	坏账准备期末余额
----	-----------------	----------

	天晟新材	天晟复合	新光环保	其他子公司	
2022年	7,991.62	2,275.11	1,980.81	924.72	13,172.26
2021年	4,685.67	1,921.15	2,125.36	950.67	9,682.85
差异	3,305.95	353.96	-144.55	-25.95	3,489.41

(三) 按组合计提坏账准备的比例与上年计提比例的差异主要是来自天晟新材、天晟复合、新光环保产生，现对以上这三家公司本年及上年度迁徙率及历史损失率测算数据如下：

1、天晟新材按组合计提坏账准备的比例与上年计提比例的差异如下：

单位：万元

账龄区间	天晟新材平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	2022年12月31日坏账计提比例	2022年12月31日应收账款余额	2022年12月31日坏账准备期末余额
1年以内	64.13%	6.66%	5.00%	7.00%	3,661.27	256.29
1-2年	54.90%	10.38%	10.00%	10.00%	12,896.21	1,289.62
2-3年	44.23%	18.91%	20.00%	20.00%	28,486.25	5,697.25
3-4年	42.87%	42.74%	50.00%	50.00%	2.09	1.05
4-5年	99.70%	99.70%	50.00%	100.00%	338.72	338.72
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	408.69	408.69
合计	——	——	——	——	45,793.23	7,991.62

单位：万元

账龄区间	天晟新材平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	2021年12月31日坏账计提比例	2021年12月31日应收账款余额	2021年12月31日坏账准备期末余额
1年以内	37.80%	4.00%	5.00%	5.00%	12,933.06	646.65
1-2年	57.40%	10.60%	10.00%	11.00%	31,439.50	3,458.35
2-3年	61.70%	18.40%	20.00%	20.00%	12.71	2.54

3-4年	29.97%	29.80%	50.00%	50.00%	338.84	169.42
4-5年	99.30%	99.30%	50.00%	99.00%	3.48	3.45
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	405.26	405.26
合计	—	—	—	—	<b>45,132.85</b>	<b>4,685.67</b>

2、天晟复合按组合计提坏账准备的比例与上年计提比例的差异如下：

单位：万元

账龄区间	天晟复合平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	2022年12月31日坏账计提比例	2022年12月31日应收账款余额	2022年12月31日坏账准备期末余额
1年以内	38.07%	1.55%	5.00%	5.00%	1,750.04	87.50
1-2年	23.03%	4.07%	10.00%	10.00%	6,349.93	634.99
2-3年	39.37%	17.66%	20.00%	20.00%	-	-
3-4年	67.27%	44.85%	50.00%	50.00%	-	-
4-5年	66.67%	66.67%	50.00%	67.00%	50.42	33.78
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1,518.84	1,518.84
合计	—	—	—	—	<b>9,669.23</b>	<b>2,275.11</b>

单位：万元

账龄区间	天晟复合平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	2021年12月31日坏账计提比例	2021年12月31日应收账款余额	2021年12月31日坏账准备期末余额
1年以内	12.03%	0.50%	5.00%	5.00%	6,706.05	335.30
1-2年	48.37%	4.00%	10.00%	10.00%	1,276.35	127.64
2-3年	60.83%	8.20%	20.00%	20.00%	0.23	0.05
3-4年	40.27%	13.40%	50.00%	50.00%	62.26	31.13
4-5年	33.33%	33.30%	50.00%	50.00%	183.62	91.81
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1,335.22	1,335.22

合计	—	—	—	—	9,563.73	1,921.15
----	---	---	---	---	----------	----------

3、新光环保按组合计提坏账准备的比例与上年计提比例的差异如下：

单位：万元

账龄区间	新光环保平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	坏账计提比例	2022年12月31日应收账款余额	坏账准备期末余额
1年以内	28.33%	4.05%	5.00%	5.00%	90.09	4.50
1-2年	63.30%	14.28%	10.00%	14.29%	478.69	68.39
2-3年	73.80%	22.56%	20.00%	22.57%	1,362.88	307.59
3-4年	57.47%	30.57%	50.00%	50.00%	870.73	435.37
4-5年	53.19%	53.19%	50.00%	53.19%	1,935.62	1,029.48
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	135.48	135.48
合计	—	—	—	—	4,873.49	1,980.81

单位：万元

账龄区间	新光环保平均迁徙率	历史违约损失率	预期信用损失率对照表	坏账计提比例	2021年12月31日应收账款余额	2021年12月31日坏账准备期末余额
1年以内	34.42%	5.24%	5.00%	5.24%	3,152.73	165.31
1-2年	63.76%	15.23%	10.00%	15.23%	1,902.77	289.88
2-3年	59.70%	23.89%	20.00%	23.89%	977.81	233.63
3-4年	59.23%	40.02%	50.00%	50.00%	1,827.08	913.54
4-5年	67.57%	67.57%	50.00%	67.57%	396.23	267.75
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	255.25	255.25
合计	—	—	—	—	8,511.87	2,125.36

(四) 本年坏账计提与上年同期存在差异的主要原因

1、1 年以内坏账计提比例增加的 0.48%的原因主要是天晟新材历史违约损失率较上期增加 2.66%导致，2-3 年计提比例减少 4.37%，主要是由于应收账款余额基数增加导致；4 至 5 年计提比例减少 2.47%，主要是由于天晟复合本期较上期历史违约损失率增加 33.37%，新光环保本期较上期历史违约损失率减少 14.38%，综合因素导致。

五、结合同行业可比公司、主要客户应收款情况具体说明 1 年以上账龄应收账款占比较高、2 年以上账龄应收款较期初大幅增加的原因及合理性，是否存在逾期未回款情形，相关客户与你公司是否存在关联关系，相关交易是否具备商业实质，已采取的催收措施及期后回款情况，坏账准备计提是否充分、合理。

(一) 同行业公司及主要客户应收账款对比数据，可比性较弱：例如，常州昊天与江苏斯迪克新材料科技股份有限公司、上海晶华胶粘新材料股份有限公司、碳元科技股份有限公司的个别产品有相关性；常州新祺晟与江苏泛亚微透科技股份有限公司、苏州安洁科技股份有限公司、深圳市飞荣达科技股份有限公司在个别产品方面有相关性；常州美利晟与中潜股份有限公司个别产品有相关性；天晟复合找不到同行公开数据；新光环保与森特士兴集团股份有限公司部分业务有相关性；从这些公司的公开数据中，获取的主要客户应收账款及坏账准备计提的数据与公司相关业务板块的数据匹配有难度。

1、以常州昊天的同行上海晶华胶粘新材料股份有限公司（以下简称“晶华”）为例，做简单对比

(1) 晶华-分产品收入、成本、毛利率变动 2022 年度

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
电子级胶粘材料	30,108.35	22,746.01	24.45%	4,732.58	2,545.29	4.06%
工业胶粘材料	82,112.33	71,546.85	12.87%	-7,854.07	-4,655.99	-2.43%



功能性薄膜材料	10,384.13	11,056.09	-6.47%	2,478.44	2,988.31	-4.42%
化工新材料	1,340.83	1,213.00	9.53%	233.62	156.29	4.98%
特种纸	14,124.78	11,984.90	15.15%	2,453.34	4,115.11	-17.42%
其他	2,942.38	3,117.14	-5.94%	-152.58	-157.51	-0.14%
<b>合计</b>	<b>141,012.80</b>	<b>121,663.98</b>				

备注：晶华数据，包括下表中晶华的数据来源于巨潮资讯网。

昊天-工业胶带（薄膜、胶带）收入、成本、毛利率变动 2022 年度

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
昊天-工业胶带	6,213.56	6,128.04	1.38%	-3,016.91	-1,309.92	-18.04%

1) 从晶华的产品看，与常州昊天比较相关的产品为功能性薄膜材料，2022 年出现负的毛利率为-6.47%，一定程度上判断 2022 年度类似产品的市场竞争是比较充分的，低价竞争的结果；上一年毛利率也是负毛利率为-2.05%。

2) 仅从产品大类-功能性薄膜材料判断，认为与常州昊天某些产品有竞争关系或相互替代性，但无法因此认为高度相关且有可比性。

(2) 应收账款账龄分步、坏账准备 2022 年末

单位：万元

名称	晶华-期末余额			常州昊天-期末余额		
	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	25,013.08	1,250.55	5.00%	1,103.80	55.19	5.00%
1 至 2 年	86.06	8.61	10.00%	5.57	0.56	10.00%
2 至 3 年	14.14	4.24	30.00%			20.00%

3至4年	9.79	4.90	50.00%	5.00	2.50	50.00%
4至5年	1.39	1.12	80.00%	11.40	5.70	50.00%
5年以上	4.93	4.93	100.00%	31.41	31.41	100.00%
<b>合计</b>	<b>25,129.40</b>	<b>1,274.34</b>	<b>5.07%</b>	<b>1,157.18</b>	<b>95.36</b>	<b>8.24%</b>

1) 此处为晶华集团合并数据，无法确认与常州昊天有相对可比的数据。

(3) 按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况

单位：万元

单位名称	晶华			常州昊天		
	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备期末余额	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备期末余额
第1名	2,497.21	9.85%	124.86	157.49	13.61%	7.87
第2名	1,083.52	4.27%	54.18	122.60	10.59%	6.13
第3名	849.37	3.35%	42.47	110.56	9.55%	5.53
第4名	812.64	3.21%	40.63	60.01	5.19%	3.00
第5名	722.55	2.85%	36.13	54.85	4.74%	2.74
<b>合计</b>	<b>5,965.29</b>	<b>23.53%</b>	<b>298.26</b>	<b>505.51</b>	<b>43.68%</b>	<b>25.28</b>

1) 晶华此处数据为集团合并数据，客商也无具体对应，无法确认与常州昊天的应收账款和坏账准备计提有相对可比的数据。

2、同行数据：常州昊天与晶华的情形，无法有效比较，公司其他业务板块也是类似；新材料行业，产品较为细分。

(二) 公司应收账款变动原因及合理性

1、应收账款偏高且账龄偏长的原因：从长账龄客户清单中可确认；应收账款偏高及账龄偏长，影响重大的主要为两家客户，其中，公司应收账款较长的客户1为24,559.23万元，公司应收账款较长的客户2为19,773.24万元，2家合计44,332.47万元，占公司应收账款70,391.83万元的62.98%；账龄较长的客户1因其应收款项未及时收回，影响了及时支付

我方应收款项；账龄较长的客户 2 因近几年在国内投资较多，资金相对紧张，影响了及时支付我方应收款项；应收账款变动：2022 年末和 2022 年初相比，应收账款余额有所下降（年末 70,391.83 万元，年初 73,983.06 万元），坏账准备则明显上升（年末 13,172.26 万元，年初 9,682.85 万元）。

- 2、应收账款变动合理性：近几年，应收账款偏高，是与业务拓展相关，基于真实业务所形成。
- 3、主要客户应收账款 1 年以上账龄应收账款占比较高、2 年以上账龄应收款较期初大幅增加的原因是真实的、合理的。

(三) 是否存在逾期未回款情形，相关客户与你公司是否存在关联关系，相关交易是否具备商业实质，已采取的催收措施及期后回款情况，坏账准备计提是否充分、合理。

- 1、超过了原合作账期，存在逾期未回款情形：超过合同约定的账期未能及时回款，即认为逾期；截止 2022 年末，逾期应收款项金额接近 2,000 万元。
- 2、主要客户与公司不存在关联关系。
- 3、相关交易具备商业实质。
- 4、超账龄的应收账款，均落实到具体业务部门，采取电话、发函等方式进行回款催收。有些客户，经催收后有部分回款。
- 5、公司严格执行《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定；公司应收账款坏账准备计提政策、计算过程以及会计处理符合《企业会计准则》的有关规定，坏账准备的计提是准确的、充分的、合理的。

(3) 报告期你公司向前五名客户合计销售金额为 11,923.34 万元，占年度销售总额的比例为 20.39%。请补充披露期末余额前五名的应收账款及向前五名客户销售的具体情况，包括但不限于客户名称及主营业务、是否存在关联关系、合作年限、销售内容、是否终端销售、收入确认方式、账龄、

回款情况，并说明主要客户与主要应收账款方的对应关系，相关销售收入及应收账款是否具有商业实质，应收账款坏账准备计提是否充分、合理，并向我部报备你公司与主要客户的销售合同及验收单据。

公司回复：

一、前五大客户销售

单位：万元

客户名称	不含税销售额	占年度销售总额比例	含税销售额	客户主营业务	是否存在关联关系	合作年限	销售内容	是否终端销售	收入确认方式	账龄	应收账款期末余额	期后回款(2023/5/26止)	是否具有商业实质	坏账计提金额	坏账计提是否充分合理
客户 1	2,840.79	4.86%	3,210.10	复合材料制品的研发、生产、销售、技术咨询及技术服务	否	2021年3月至今	PVC 套材销售	否	客户签收货物	1年以内	626.85	846.91	是	43.88	充分、合理
客户 2	2,653.44	4.54%	2,981.50	生产及销售铝复合板、其半成品及复合材料	否	2010年12月至今	PVC 套材销售	否	客户签收货物	1-3年	19,773.24	19,704.99	是	2,279.66	充分、合理
客户 3	2,394.18	4.09%	2,394.18	电器配件等	否	2012年开始至今	增强聚氨酯发泡芯材	是	客户签收货物	1年以内	432.88	432.88	是	21.64	充分、合理
客户 4	2,267.31	3.88%	2,522.90	挖掘机	否	2014年6月至今	顶棚、脚垫	是	客户签收货物	1年以内	867.52	1,020.59	是	43.38	充分、合理
客户 5	1,767.62	3.02%	1,767.62	地方国企，地方融资平台	否	2021年10月签订协议	3年期4.7亿美元境外高级可持续发展债券成功发行，票面利率3.0%，	是	收到款项	1年以内	-	-	是	-	充分、合理

							债券发行是衢州市最大规模境外债券和首单境外可持续发展债券，也是过去1年内同评级平台发行规模最大的一笔境外债券。								
合计	11,923.34	20.39%	12,876.29								21,700.49	22,005.37		2,388.56	

## 二、前五大应收账款

单位：万元

单位名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例	含税销售额	不含税销售额	占年度销售总额比例	主营业务	是否存在关联	合作年限	销售内容	是否终端	收入确认方式	账龄	期后回款（2023/5/26止）	是否具有商	坏账计提金额	坏账计提是否充分合理
------	----------	-----------------	-------	--------	-----------	------	--------	------	------	------	--------	----	------------------	-------	--------	------------

							联 关 系			销 售				业 实 质		
应收款方 1	24,559.23	33.53%	18,947.66	16,767.84	28.68%	工业智能设备、建筑新材料、交通设备的开发、生产、销售和安装，化工材料、金属材料、艺术品和贵金属的销售	否	2020年3月至今	大宗材料贸易	是	客户签收货物	1-3年	4,253.03	是	4,910.90	充分、合理
应收款方 2	19,773.24	27.00%	2,981.50	2,653.44	4.54%	生产及销售铝复合板、其半成品及复合材料	否	2010年12月至今	PVC板	是	客户签收货物	1-3年	19,704.99	是	2,279.66	充分、合理
应收款方 3	7,684.74	10.49%	1,339.09	1,185.22	2.03%	风电叶片芯材生产加工	否	2017年至今	PVC片材	是	客户签收货物	1-2年	19.00	是	701.52	充分、合理
应收款方 4	1,681.02	2.30%	0.18	0.16	0.00%	铁路建设	否	2018年12月至今	非金属声屏障销售及安装	是	客户签收货物	4-5年	958.28	是	-	充分、合理
应收款方 5	1,011.65	1.38%	-	-	0.00%	泡沫板生产加工	否	2012年至今	PVC片材	是	客户签收货物	2-5年	-	是	1,011.65	充分、合理
<b>合计</b>	<b>54,709.88</b>	<b>74.70%</b>	<b>23,268.43</b>	<b>20,606.66</b>	<b>35.25%</b>								<b>24,935.30</b>		<b>8,903.73</b>	

三、说明主要客户与主要应收账款方的对应关系，相关销售收入及应收账款是否具有商业实质，应收账款坏账准备计提是否充分、合理。

(一) 主要客户与主要应收账款方的对应关系：客户 2 为前五大客户销售的第 2 名，也是前五大应收账款的第 2 名。

(二) 客户 2 与天晟新材按年度签订框架协议，在大的框架协议方式下，客户 2 按需向天晟新材提交每批的采购订单，订单中分别列出不同物料明细类别与交货期等详细内容，并以邮件方式发送订单。天晟新材按订单的交货期安排生产，产品完工后分两种方式出库，从天晟新材仓库直接发出或客户 2 上门自提。货物转移且对方确认后天晟新材确认销售。前几年客户 2 在国内有重大投资，回款相对较慢，超信用期的货款经双方高层洽谈同意；回款方式主要为银行票据及银行转账。此客户的应收账款已按照公司坏账准备计提政策进行了充分合理的计提。

(三) 主要客户回款慢的原因：

- 1、 应收款方 1：因其下游客户未能及时支付，影响了及时支付我方，期后已有部分回款，需催促进一步回款。
- 2、 应收款方 2：因其近年投资较多，资金相对紧张，影响了及时支付我方，期后已大额回款。
- 3、 应收款方 3：其从天晟复合采购材料，进一步生产加工 PVC 套材，此客户同时开展的生产经营项目较多，同时生产和加工 PET 套材和巴萨套材，资金占用较多，影响及时支付天晟复合，期后回款仍较低，需有效跟进。
- 4、 应收款方 4：客户结算和付款流程拖延，影响结算进度，多次催款，期后大部分已回款，余款需跟紧。
- 5、 应收款方 5：以前合作多年，采购天晟复合的低级品泡沫板，进一步生产加工后对外销售，因其经营困难，导致我方应收账款偏高且无法有效回款，后因对方经历着火事故后，运营更为困难，已全额计提坏账，基本判断，很难回收。

(四) 相关销售收入及应收账款具有商业实质：均为真实的业务，具有商业实



质。

(五) 应收账款坏账计提充分、合理：按照坏账准备计提政策，结合具体客户具体情况，进行沟通、了解、分析、判断，进行客户信用风险评估，并采取相应的坏账准备计提政策；坏账准备计提充分、合理。

四、主要客户的销售合同及验收单据。

已附文件供深圳证券交易所备查。

#### **北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 2 的回复：**

##### 一、执行的核查程序

1、了解和评价管理层与应收账款坏账准备相关的内部控制，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，结合公司信用政策、销售合同信用期约定，检查临近报告日超过信用期的情况及结合期后回款情况评价其合理性；

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

4、以分层抽样方式对客户的交易发生额及往来余额进行函证，并检查期后回款情况，根据回函和期后回款情况，评价管理层对应收账款可收回性的判断的合理性；

5、通过国家工商信息及天眼查等网站抽样查询前五大客户的工商登记等公开信息资料，核查其是否与天晟新材存在关联关系；

6、对重要的客户进行访谈和实地走访。

##### 二、核查结论：

基于实施的审计程序，就 2022 年财务报表整体公允反映而言，我们认为公司对应收账款及其坏账准备的处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

3. 年报显示，报告期末你公司货币资金余额 9,093.73 万元，较期初下降 35.16%，2023 年一季度末降至 6,727.32 万元。报告期末你公司短期借款余额 42,050.92 万元，一年内到期的非流动负债余额 10,272.27 万元，长期借款余额 2,289.93 万元。近三年年末你公司资产负债率分别为 64.26%、71.54%、80.24%。

请分析你公司货币资金余额较期初下降的原因及合理性，是否存在未披露的货币资金权利受限情形，并补充披露报告期主要债务的债权人、到期时间、金额、预计偿付方式、担保情况，结合货币资金储备、现金流情况、融资渠道及安排、未来重大资金支出计划等，说明你公司短期偿债能力是否存在重大不确定性，你公司为改善资产负债结构、增加整体流动性、保障短期债务偿还已采取及拟采取的应对措施，并进一步提示相关风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、主要数据情况

单位：万元

项目	2023 年 1 季度末余额	2022 年末余额	2021 年末余额	2020 年末余额
货币资金	6,727.32	9,093.73	14,024.91	11,674.57
短期借款	41,850.51	42,050.92	45,126.71	46,994.64
一年内到期的非流动负债	10,163.78	10,272.27	7,774.10	6,556.72
长期借款	2,190.15	2,289.93	1,602.93	-

负债总额	105,745.42	109,462.42	113,657.82	111,131.53
资产总额	131,206.15	136,410.82	158,868.62	172,946.65
资产负债率	80.59%	80.24%	71.54%	64.26%

二、公司货币资金余额较期初下降的原因及合理性，是否存在未披露的货币资金权利受限情形

(一) 货币资金及货币资金权利受限情形

单位：万元

项目	2022 年末余额	2021 年末余额
库存现金	1.42	5.35
银行存款	7,136.45	10,883.94
其他货币资金	1,955.86	3,135.61
<b>合计</b>	<b>9,093.73</b>	<b>14,024.91</b>
其中：存放在境外的款项	1,913.45	1,563.24
其中：权利受限款项	2,041.92	3,163.20

(二) 货币资金权利受限-主要构成、境内外币银行存款情况

单位：万元

项目	分项	2022 年末余额	2021 年末余额
其他货币资金	银行承兑汇票保证金	343.91	2,119.25
其他货币资金	履约保证金	371.86	405.30
其他货币资金	用于质押的定期存款	1,239.70	50.00
其他货币资金	用于担保的定期存款或通知存款	-	561.06
其他货币资金	ETC 保证金	0.40	-
<b>小计</b>		<b>1,955.86</b>	<b>3,135.61</b>
银行存款	诉讼冻结资金	86.06	27.19

银行存款	ETC 保证金	-	0.40
<b>小计</b>		<b>86.06</b>	<b>27.59</b>
其他货币资金、银行存款	受限货币资金-合计	2,041.92	3,163.20
银行存款	存放境外的货币资金	1,913.45	1,563.24
受限货币资金+存放境外的货币资金		3,955.37	4,726.45
总的货币资金		9,093.73	14,024.91
不受限的货币资金		5,138.36	9,298.46
不受限的货币资金中-境内的外币存款		2,319.62	4,037.72
不受限的货币资金中-境内人民币存款		2,818.74	5,260.75

(三) 公司货币资金余额较期初下降的原因及合理性

- 1、货币资金期末为 9,093.73 万元，期初为 14,024.91 万元，货币资金期末余额较期初下降了 4,931.18 万元。
- 2、货币资金余额较期初下降的一些因素

单位：万元

现金流项目	金额
经营活动现金流入小计	58,004
经营活动现金流出小计	58,935
一、经营活动产生的现金流量净额	-930
二、设备和在建工程支付的现金	-1,239
取得借款收到的现金	63,095
偿还债务支付的现金	66,638
三、借款归还净流出	-3,543
<b>小计</b>	<b>-5,712</b>

(1) 2022年度公司销售业绩相比上期有所下降，经营活动现金流入 58,004 万元，经营活动现金流出 58,935 万元，经营活动现金净流出 930 万元，是货币资金下降的原因之一。

(2) 购置设备和在建工程现金流出 1,239 万元：主要是江苏美利晟在建工程 566 万元，常州昊天产线 196 万元，新光环保工程尾款 200 万元和设备款 65 万元等。

(3) 归还贷款：取得借款收到的现金 63,095 万元，偿还债务支付的现金 66,638 万元，借款归还净流出 3,543 万元；借款归还净流出 3,543 万元中，归还银行贷款 1,070 万元，归还青岛融实 1,200 万元，另有融资租赁贷款归还等。

3、货币资金期末结余相比期初一些上升的因素：收到其他与筹资活动有关的现金 8,613 万元，支付利息 3,006 万元，支付其他与筹资活动有关的现金 4,385 万元，这三项影响货币资金净流入 1,222 万元。

4、上述原因是公司货币资金余额较期初下降的主要原因：是真实的、合理的。

(四) 是否存在未披露的货币资金权利受限情形

1、货币资金组成及受限具体情况：见上表构成。

2、存放在境外的资金，因跨境原因，主要用于境外公司使用。

3、境内的外币存款，兑换成人民币时，一般考虑汇率高低的时间点，连续几年持有美元银行存款。

4、整体货币资金结余下降，加上各种因素的相对影响，自由使用的货币资金已较低。

5、货币资金权利受限情形，均已充分完整披露，不存在未披露的货币资金权利受限情形。

三、补充披露报告期主要债务的债权人、到期时间、金额、预计偿付方式、担保情况

(一) 主要债务情况

单位：万元

项目	主要供应商	2022年末余额	债务类型	到期时间	预计偿付方式	担保情况
应付票据		3,030				
1	应付票据-供应商等 50 多家供应商	3,030	货款	主要为 6 个月以内。	到期兑付	无担保
应付账款		38,862				
1	应付账款-供应商 1	28,511	货款	超原合同时限，双方认同期限延长。	应收款收到后支付	无担保
2	应付账款-供应商 2	1,359		5 个月内分步到期。	回款后，分步支付	
3	应付账款-供应商 3	334		6 个月内	回款后，按约定时间支付	
4	应付账款-供应商 4	322		3 个月内		
5	应付账款-供应商 5	301		3 个月内		
短期借款		42,051				
1	短期借款-供应商 1	9,195	融资债务	1 年期贷款，有 23 笔，分步到期	一般，到期时还贷和续借，现金流不减少。	不动产抵押、合并范围内企业间担保、股东个人担保等
2	短期借款-供应商 2	6,812				

3	短期借款-供应商 3	14,026				
4	短期借款-供应商 4	3,605				
5	短期借款-供应商 5	4,909				
6	短期借款-供应商 6	2,904				
7	短期借款-供应商 7	601				
其他应付款		5,067				
1	其他应付款-供应商 1	1,041	融资债务	2023 年 12 月 31 日	到期归还	
2	其他应付款-供应商 2	1,950	企业间借款	分笔支付, 最晚 2024 年 3 月 31 日到期	分步支付	
3	其他应付款-供应商 3	1,085	其他应付款	12 个月内	分步支付	
4	其他应付款-供应商 4	366	融资债务	2023 年 4 月到期	已归还	
一年内到期的非流动负债		10,272				
1	一年内到期的非流动负债-供应商 1	349	融资债务	2023 年 12 月 28 日	分步到期支付	合并范围内企业间担保、 股东个人担保等
2	一年内到期的非流动负债-供应商 2	5,108		2024 年 1 月 1 日	新的贷款替换	
3	一年内到期的非流动负债-供应商 3	2,820		2023 年 8 月 1 日	新的贷款替换	

4	一年内到期的非流动负债-供应商 4	392		2023 年 12 月 25 日	新的贷款替换	
5	一年内到期的非流动负债-供应商 5	1,603		2023 年 9 月 12 日	一般，到期时还贷和续借，现金流不减少。	
长期借款		2,290				
1	长期借款-供应商 1	286		2024 年 9 月 12 日	分步到期支付	合并范围内企业间担保、 股东个人担保等
2	长期借款-供应商 2	2,004		2024 年 4 月 14 日	一般，到期时还贷和续借，现金流不减少。	
长期应付款		3,167				
1	长期应付款-供应商 1	2,888	融资债务	2024 年 7 月 31 日	新的贷款替换	
2	长期应付款-供应商 2	278	融资债务	2024 年 8 月 25 日	新的贷款替换	



四、结合货币资金储备、现金流情况、融资渠道及安排、未来重大资金支出计划等，说明你公司短期偿债能力是否存在重大不确定性，你公司为改善资产负债结构、增加整体流动性、保障短期债务偿还已采取及拟采取的应对措施，并进一步提示相关风险。

(一) 经营债务和融资债务分步到期，分步安排支付：结合货币资金储备、加上应收账款回收、以及新产生销售实现的现金回笼，严控各项资金支出（其中，投资支出计划，常州昊天新产线 2023 年预计还需投入 250 万元，江苏美利晟在建工程预计还需投入 1,800 万元），用于分步支付到期的经营债务和融资债务；经营债务，分步到期，分步归还；融资债务，到期时还贷和续借，以及归还现有融资债务后，再增加新的融资债务，则不减少现金流；不存在到期时间高度集中的情形，按到期进度，可分步归还。

(二) 公司目前经营业务正常有序，偿债有一定压力：公司在积极通过回收应收款项，提升销售业绩，增加利润和现金流，来减少偿债压力；2023 年也将通过改变融资结构的方式，改善资产负债结构，增加整体流动性，补充公司流动资金，保障短期债务有序偿还，并下降贷款规模，降低资金成本。

(三) 短期偿债不存在重大不确定性风险：对现有贷款，进行续借或置换为更低成本的贷款，更重要的是将通过新的融资方式，改变融资结构，改善资产负债结构方式，下降贷款规模，降低资金成本，有效支持企业有序生产和运营；严控重大资出；未来预期可有序还债，不存在重大不确定性风险。

(四) 2023 年改善应对措施：聚焦主业，提升业绩，提升效益，寻求新的相关联业务增长；严谨投资决策，充分调研与产效分析，防范风险，提升投入产出效益效率；发展新业务，开拓新市场新客户，提升业绩规模，增加利润和现金流；管理规范提升，开源节流：组织结构调整，人员精简降本；材料采购降本；费用严控降本；改进工艺，控制生产成本；提升质量，减少损耗，提升合格率增加产效；加强内控规范检查，降本增效；各项举措并重，减少资金成本：加大力度回款，增加现金流；股权类融资补流，归还贷款，减少财务费用，增加利润。

(五) 短期债务偿债能力风险提示：短期偿债能力不存在重大不确定性，是基

于 2023 年度改善应对措施的各项计划能有效落实，敬请广大投资者注意投资风险。

### 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 3 的回复：

#### 一、执行的核查程序

1、了解及评价了与货币资金、融资等相关的内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；

2、获取借款明细表，检查借款合同及相关的授信合同、抵押合同、保证合同等，了解借款本金、借款用途、借款条件、借款日期、还款期限、借款利率等信息，检查会计处理是否正确，借款合同约定条款是否与披露相符，评估相关合同是否存在信用违约风险；

3、审计人员亲自前往银行打印信用报告，核对相关信息；对货币资金、银行借款、企业间借款实施函证程序，复核回函情况，核查是否存在潜在受限资金情况；

4、检查本期借款增减变动的相关业务单据；检查期后还款情况；测算借款利息支出是否符合借款合同约定，金额是否合理，账务处理是否符合准则要求；

5、核查被审计单位在报告期内的借款和还款情况，并与取得借款收到的现金、偿还债务支付的现金勾稽核对。

6、与管理层访谈并了解期后的经营状况及财务情况，结合银行借款期后的还款和续期情况，核查企业是否存在到期日无法偿还债务，评价其偿债能力；

#### 二、核查结论：

上述公司回复披露的货币资金权利受限情形、短期偿债能力与我们在执行公司 2022 年度财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

4. 年报显示，报告期你公司向关联方青岛融实发展控股有限公司（以下简称“青岛融实”）采购有色金属、化工原料、油品等大宗商品，交易金额为

18,944.93 万元，青岛融实向你公司提供借款，借款利率为 9%，截至报告期末借款余额 800 万元。报告期末，你对青岛融实的应付账款余额 2.85 亿元。《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》仅列示你公司与青岛融实的借款往来。

- (1) 请补充说明报告期向青岛融实进行采购的基本情况，包括但不限于交易具体内容、协议签署时间、履行期限，说明大额采购关联交易的必要性及定价公允性，与关联方的业务规模是否匹配，相关交易是否具有对应商业实质，关联采购形成存货及消化情况，是否存在关联方非经营性占用上市公司资金情形。
- (2) 请补充说明上述应付款项的具体情况，包括但不限于形成时间、交易背景、偿付安排等，并说明上述应付款项是否具有对应商业实质。
- (3) 请说明关联方资金拆借利率的确定依据，与你公司其他融资渠道利息水平是否存在重大差异，前述关联方资金拆借的必要性及定价公允性，是否及时、充分履行审议程序及披露义务。
- (4) 请核实《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》与青岛融实的资金往来披露是否完整。

请公司独立董事、年审会计师核查并发表明确意见。

- (1) 请补充说明报告期向青岛融实进行采购的基本情况，包括但不限于交易具体内容、协议签署时间、履行期限，说明大额采购关联交易的必要性及定价公允性，与关联方的业务规模是否匹配，相关交易是否具有对应商业实质，关联采购形成存货及消化情况，是否存在关联方非经营性占用上市公司资金情形。

公司回复：

一、报告期向青岛融实进行采购的基本情况

- (一) 天晟新材分次从青岛融实采购电解铜，共计 2,723 吨，采购含税金额 18,944.93 万元（不含税金额 16,765.43 万元）。

- (二) 协议签署与履行：采购协议具体有 5 份，2 份采购协议于 2022 年 1 月 5 日签订，3 份采购协议于 2022 年 1 月 11 日签订；采购协议双方盖章生效，采购协议生效后，货物当月完成交割，采购方需自货权交割日起 70 日内以转账、电汇、银行承兑汇票等方式向供货方支付全额货款，供货方需向采购方提供提货单或仓单；供货方于当月月底前向采购方开具 13% 的增值税专用发票。
- (三) 交（提）货地点：上海诚骋物流有限公司（上海市普陀区中山北路 2550 号 A201），允许分批交货，分批付款。由采购方指定提货人自提，并自行承担费用及运输风险。
- (四) 采购方收到本协议项下的货物提货单或仓单后，应在 3 日内提货并与仓库办理货物过户手续，过户手续完成时货物所有权转移至采购方，风险自采购方收到提货单或仓单时转移至采购方。

## 二、大额采购关联交易必要性与合理性

- (一) 基于公司运营需要，促进公司利润提升和现金流改善。
- 1、贸易业务促进利润提升：大额采购主要是采购电解铜，是在 2020 年和 2022 年期间发生的贸易业务；公司主要从青岛融实采购；在此期间，贸易业务含税采购共计 318,710.65 万元（其中，从青岛融实采购 275,694.88 万元），不含税采购共计 282,044.82 万元（其中，从青岛融实采购 243,977.77 万元），含税收入共计 319,684.86 万元，不含税收入共计 282,906.95 万元，含税收益 974.21 万元，不含税收益 862.13 万元。
  - 2、公司现金流改善：近两三年公司现金流相对紧张，因大额贸易业务在收付款上时间差，停留在公司的款项，用于支持了公司的运营支出。
- (二) 按照市场原则，在公平、互利的基础上进行，属于正常的商业贸易行为，交易价格均依据市场公允价格，合理确定。
- (三) 电解铜采取国家指导价、上海现货价加当日升贴水、和长江现货价加当日升贴水。
- (四) 大额采购业务利于促进公司利润提升和现金流改善，是必要、合理的；

介于 2022 年公司实际情况，实际的大宗贸易操作较少。

### 三、关联交易定价公允性

- (一) 采购价格按照市场原则，在公平、互利的基础上进行，价格公允，不存在利益输送，不存在损害上市公司和中小股东的合法权益。
- (二) 相关交易为正常的商业贸易行为，对公司经营独立性未产生不利影响。

### 四、大额采购与关联方业务规模是否匹配

- (一) 青岛融实是青岛融海国有资本投资运营有限公司 100%控股子公司。青岛融海国有资本投资运营有限公司为李沧区国有资产管理办公室 100%控股公司。
- (二) 青岛融实注册资本 2 亿元；资产总额 71 亿元左右；从经营范围、资质、资信、资金等方面，均可操作相关业务。
- (三) 青岛融实主要经营范围：以自有资金从事投资活动、资产管理服务；物业管理；工程管理服务；土地整治服务；建筑材料销售；园林绿化工程施工；医护人员防护用品生产（I 类医疗器械）；医护人员防护用品批发；医护人员防护用品零售；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；第一类医疗器械生产；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；非居住房地产租赁；住房租赁；棉花收购；棉、麻销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；金属材料销售；有色金属合金销售；高性能有色金属及合金材料销售；煤炭及制品销售等。
- (四) 青岛融实营业收入与大宗贸易业务：2020 全年收入 33.42 亿元，其中大宗贸易占比 98.59%；2021 全年收入 18.91 亿元，其中大宗贸易占比 98.87%；2022 全年收入 24.72 万元，其中大宗贸易占比 98.98%。
- (五) 公司与关联方之间的采购业务，与关联方的业务规模是匹配的。

### 五、交易是否具有商业实质：相关合同、入库单据、出库提货单据、实物仓储与实物交割、发票、银行流水，均清晰完整，是真实的交易，具有商业实质。

六、是否形成存货及消化情况：未形成存货；因为公司大宗贸易主要采用背靠背的贸易方式，即根据下游客户的需求量决定向上游供应商采购的数量，货物转移主要采用货权转移单的形式，形式上公司承担货权转移给销售客户前的风险，但是在交易中，采购方和销售方均为固定（或指定）客户，采购和销售周期极短，交易数量一致，基本在同一时间或付款时即完成，公司实质在贸易业务中处于中间商角色；货物实物在第三方仓货办理货权转移手续，公司不会形成存货。

七、是否存在关联方非经营性占用上市公司资金情形：无。

**(2) 请补充说明上述应付款项的具体情况，包括但不限于形成时间、交易背景、偿付安排等，并说明上述应付款项是否具有对应商业实质。**

**公司回复：**

一、交易背景：基于公司经营需要，促进公司利润提升和现金流改善；按照市场原则，在公平、互利的基础上进行，属于正常的商业贸易行为，交易价格均依据市场公允价格，合理确定。

二、交易事项：主要采购电解铜，是在 2020 年和 2022 年期间发生关联交易，不含税采购累计为 243,977.77 万元，含税采购累计为 275,694.88 万元。

三、公司应付青岛融实的款项：主要形成于 2020 年和 2022 年期间；主要是大宗贸易业务形成的应付款项，收入确认按净额法，而应收账款和应付账款按全额列入报表；应付款项期末余额为 28,510.81 万元。

四、偿付安排：大宗贸易按照收到销售回款后再支付采购货款；应收款项未及时收回，导致应付款项暂时未及时付出；考虑公司资金压力，经与青岛融实友好协商，双方同意，公司应收款项回收后及时支付青岛融实。

五、是否具有商业实质：相关合同、入库单据、出库提货单据、实物仓储与实物交割、发票、银行流水，均清晰完整，是真实的交易，具有商业实质。

**(3) 请说明关联方资金拆借利率的确定依据，与你公司其他融资渠道利息水**

平是否存在重大差异，前述关联方资金拆借的必要性及定价公允性，是否及时、充分履行审议程序及披露义务。

公司回复：

### 一、借款情况

单位：万元

借出方	2022年末借款结余	借款年利率	起始日	到期日	担保	用途
青岛融实	800	9.00%	2022年1月8日	2023年12月31日	公司所属的全资子公司担保	运营资金需求
合计	800					

(一) 关联方关系：青岛融实及青岛融海国投资产管理有限公司均为青岛融海国有资本投资运营有限公司 100%控股子公司。青岛融海国有资本投资运营有限公司为李沧区国有资产管理办公室 100%控股公司。青岛融海国投资产管理有限公司及其一致行动人长沙盈海私募股权基金管理合伙企业（有限合伙）合计持有常州天晟新材料股份有限公司 10.70%的股份，为天晟新材第一大股东。

(二) 到 2022 年末，公司从青岛融实借款本金结余为 800 万元，借款主体与青岛融海国投资产管理有限公司受同一主体控制，为一致行动人。青岛融海国投资产管理有限公司为持有公司 5%以上股份的股东，青岛融实发展控股有限公司作为其一致行动人，为公司关联方。

(三) 借款起始日：最早于 2019 年 11 月 28 日借入 1,000 万元，于 2020 年 1 月 17 日借入 1,000 万元，合计 2,000 万元；公司分步归还青岛融实，到 2022 年末，本金结余 800 万元；合同起始日 2022 年 1 月 8 日，是合同续借日期，一般均续借 1 年。

### 二、关联方资金拆借利率的确定依据、报告期内关联方资金拆借的利息水平与你公司其他融资渠道利息水平的差异情况、定价是否公允

(一) 公司从银行类机构借款，2021 年平均年资金成本率为 5.48%，2022 年平均年资金成本率为 5.68%。

- (二) 公司从非银行类机构借款，2021 年平均年资金成本率为 9.64%，2022 年平均年资金成本率为 9.61%。
- (三) 公司从青岛融实借款，年资金成本率为 9.00%。
- (四) 公司从青岛融实借款的年资金成本率高于公司从同期银行类机构借款的年平均资金成本率，低于公司从其他非银行类机构借款的年平均资金成本率。
- (五) 公司融资现状：近几年，大的融资环境背景，公司经营现状，以及股东股权质押事项带来的一些负面影响，导致公司从银行贷款明显受限，公司从银行实际提贷已达到银行授信额度，从银行新增授信额度和新增贷款比较困难；为了解决公司运营资金需求，公司从青岛融实借款；青岛融实在公司运营资金紧张的时间节点，及时帮助公司解决了资金困难。
- (六) 青岛融实按 9%的年资金成本率收取利息，也适当考虑了青岛融实当时自身的融资成本。
- (七) 关联方资金拆借利率的确定依据：公司从关联方处拆借资金的资金成本率，青岛融实结合了自身的融资成本，考虑了公司非银行融资类的平均成本。
- (八) 公司 2022 年初的借款结余为 2,000 万元，已归还 1,200 万元，2022 年末借款本金结余为 800 万元。
- (九) 双方的定价是公允的：是双方友好、自愿、公平协商的结果。
- (十) 相关关联方后续暂无调整资金拆借利息的考虑。

三、关联方资金拆借，是否及时、充分履行审议程序及披露义务。

- (一) 关联方资金拆借已正常履行了审议程序及信息披露义务，公司在审议该议案时，关联董事在董事会上回避了表决，关联股东在股东大会上回避了表决，作为独立董事在审议时亦发表了事前认可意见及独立意见。
- (4) 请核实《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》与青岛融实的资金往来披露是否完整。



## 公司回复：

- 一、在《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》中，在其他关联资金往来中，披露了公司从青岛融实的借款，年初结余 2,000 万元，年末结余 800 万元，年利率 9%，还贷金额，利息情况等。
- 二、在《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》中，未披露公司应付青岛融实的贸易款 28,510.81 万元，主要是考虑公司应付青岛融实的贸易款为经营性事项，不属于非经营性资金往来。此经营性往来款项已在公司《2022 年年度报告》“附注十、关联方及关联交易”中进行了披露。

## 独立董事对问题 4 发表意见：

公司与青岛融实之间的日常关联交易及关联借款已履行了审议程序，公司在审议该议案时，关联董事在董事会上回避了表决，关联股东在股东大会上回避了表决，作为独立董事在审议时亦发表了独立意见。作为公司独立董事，我们认为公司与关联方之间的日常关联交易是根据公司生产经营需要，属于正常的商业交易行为，关联交易价格依据市场价格确定，定价公允合理，遵循了公允、公平、公正的原则，不存在损害公司和中小股东利益的行为，符合公司整体利益；公司与关联方借款系公司业务发展所需，有利于满足公司流动资金及日常经营资金需求，保障公司业务的拓展，有利于公司的长远利益，并且此关联借款事项遵循自愿、公平和公开的原则，在各方平等协商一致的基础上进行，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形，交易定价是合理公允的，不存在利润转移或调节的情形。

## 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 4 的回复：

### 一、执行的核查程序

- 1、了解和评价管理层对采购与付款循环相关的内部控制，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、检查关联交易的审批程序及信息披露情况，关联交易的价格是否公允，对应付账款进行函证，检查应付账款的期后付款情况；

3、获取管理层关联方声明书，对关联方采购检查相关采购合同判断交易的真实性检查；同时进入大宗交易平台检查相关交易数据、发票、出入库信息、货权转移仓单及银行付款回单等资料；

4、获取公司自查报告并核实披露事项是否真实、完整；

5、核实关联交易的审批程序及信息披露、拆借费用定价的公允性。

二、核查结论：

通过上述审计程序，我们认为天晟新材对关联方青岛融实发展控股有限公司的采购业务的相关业务具有真实商业背景和商业实质。公司与青岛融实的拆借费用定价公允，相关资金拆借未发现存在损害公司利益的情形。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》填报说明，公司现无控股股东及实际控制人，青岛融实为公司第一大股东，按照披露要求只披露与青岛融实的非经营性资金往来，经营性往来已在报告“附注十、关联方及关联交易”中进行了披露。

5. 年报显示，报告期末你公司存货账面余额 31,013.38 万元，计提存货跌价准备 19,639.71 万元。报告期增加计提存货跌价准备 5,173.49 万元，转回或转销 3,370.35 万元。

请按类别列示存货的存放状态、库龄、对应在手订单及执行情况、可变现净值的确定方式，补充披露报告期存货跌价准备转回或转销的具体情况及其依据，存货跌价准备计提是否充分、及时，前期存货跌价准备计提是否合理。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明针对存货真实性及计量准确性所执行的审计程序。

公司回复：

一、存货 2022 年情况

单位：万元

项目	2022 年初余额			2022 年度			2022 年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提	转回	转销	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	4,479.20	790.77	3,688.42	235.70		38.12	3,898.24	988.36	2,909.88
在产品	1,614.66	464.67	1,149.99	170.79		464.67	1,125.81	170.79	955.02
库存商品	27,936.15	16,581.13	11,355.02	4,766.94		2,867.56	25,500.29	18,480.51	7,019.78
周转材料	265.92	-	265.92	-		-	248.14	-	248.14
发出商品	180.16	-	180.16	0.05		-	206.82	0.05	206.76
委托加工物资	12.03	-	12.03	-		-	33.80	-	33.80
合同履约成本	378.30	-	378.30	-		-	0.29	-	0.29
<b>合计</b>	<b>34,866.42</b>	<b>17,836.58</b>	<b>17,029.84</b>	<b>5,173.49</b>		<b>3,370.35</b>	<b>31,013.38</b>	<b>19,639.71</b>	<b>11,373.67</b>
库存商品占比	80.12%	92.96%	66.68%	92.14%		85.08%	82.22%	94.10%	61.72%

- (一) 2022 年末存货账面余额 31,013.38 万元，其中，库存商品为 25,500.29 万元，库存商品占存货总额的 82.22%。
- (二) 2022 年末存货跌价准备计提为 19,639.71 万元，其中，库存商品存货跌价准备计提为 18,480.51 万元，库存商品跌价准备计提占存货总额跌价准备计提的 94.10%。
- (三) 2022 年度，计提存货跌价准备 5,173.49 万元，其中，库存商品计提存货跌价准备 4,766.94 万元，库存商品跌价准备计提占存货总额跌价准备计提的 92.14%。
- (四) 2022 年度转销存货跌价准备 3,370.35 万元，其中，库存商品转销存货跌价准备 2,867.56 万元，库存商品转销的存货跌价准备占总的存货跌价准备转销的 85.08%。
- (五) 存货跌价准备转回或转销的依据：以前减记存货价值的影响因素已经消失的，对减记的金额恢复，对原已计提的存货跌价准备金额转回，转回的金额计入当期损益；存货跌价准备的转销，是对已计提存货跌价准备的存货，在出售时，随存货进行结转，按照其成本和对应的存货跌价准备一起转销。
- (六) 存货的存放状态
- 1、 存货堆放与保管：根据不同存货性能与保管要求不同，分类整齐摆放在货架上或指定仓管区位，有部分存货因环保与安全要求，在专用品类仓库保管，如胶水。
  - 2、 因存货使用目的和状态不同，存货区分不同标识：如待检品、待处理等。
  - 3、 存货堆放状态良好：符合存货完好、安全、性能保管需求；从存货管理规范 and 收发效率考虑，存货的堆放也考虑安全等级、领用频率高低、堆放距离远近等因素。

二、库存商品 2022 年库龄、订单支持情况

单位：万元

存货类别	合计金额	库龄				存货跌价准备	账面价值	有订单支持的库存商品金额
		1 年以下	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
库存商品-合并报表	25,500.29	3,579.70	1,613.86	4,829.11	15,477.63	18,480.51	7,019.78	
其中：常州美利晟	874.80	844.02	23.39	6.90	0.50	106.44	768.37	748.98
其中：常州昊天	1,018.19	952.71	63.41	1.73	0.34	138.10	880.09	1,313.33
其中：天晟复合	23,196.31	1,560.37	1,417.15	4,797.47	15,421.31	18,218.64	4,977.66	1,329.62
3 家子公司合计	25,089.30	3,357.09	1,503.95	4,806.10	15,422.16	18,463.18	6,626.12	3,391.93
3 家子公司合计占比	98.39%	93.78%	93.19%	99.52%	99.64%	99.91%	94.39%	
库龄比重	100.00%	13.38%	5.99%	19.16%	61.47%			

(一) 公司行业、产品较为细分，存货类别与库龄以占比较高的库存商品进行说明；库存商品中，常州美利晟、常州昊天、天晟复合 3 家子公司占比达到 98.39%，其中，天晟复合的库存商品和存货跌价准备较高。

(二) 库存商品库存金额和库龄分布的合理性-3 家子公司

- 1、不同库龄的库存商品占比：1 年内库龄占 3 家子公司合计的 13.38%，1-2 年内库龄占 3 家子公司合计的 5.99%，2-3 年内库龄占 3 家子公司合计的 19.16%，3 年以上库龄占 3 家子公司合计的 61.47%。
- 2、常州美利晟库存商品期末余额 874.80 万元，其中 1 年以下库存商品为 844.02 万元，1 年以下库存商品占库存商品总额的 96.48%，库存金额和库龄分布合理。
- 3、常州昊天库存商品期末余额 1,018.19 万元，其中 1 年以下库存商品为 952.71 万元，1 年以下库存商品占库存商品总额的 93.57%，库存金额和库龄分布合理。
- 4、天晟复合库存商品期末余额 23,196.31 万元，其中 3 年以上库龄的库存商品为 15,421.31 万元，3 年以上库存商品占库存商品总额的 78.54%，库存金额偏高，库龄偏长；库存商品已计提存货跌价准备 18,218.64 万元，期末库存商品账面价值 4,977.66 万元。
- 5、公司期末存货较高，账龄偏长，主要是天晟复合库存商品金额偏高、库龄偏长所致。

(三) 天晟复合库存商品金额偏高、库龄偏长的原因

- 1、天晟复合库存商品金额较高的原因：主要与天晟复合的销售模式及行业特点相关；产品间接出口的部分，品质要求比较高，需多生产存货以进行精选，但这些多生产的存货不影响国内销售（主要指产品品质与性能）；存货用于国内销售，则因风电市场整体产能受控于国家大的政策影响，影响存货的消化进度；存货用于国内非风电市场销售（结构发泡材料新开发的市场和客户），则因当前市场拓展的速度还未能做到在合理销售价格的前提下快速消化存货；存货销售的速度，与销售价格把控相关，如大量出货，会导致销售价格下降，公司采取了量价平衡的销售

方式分步消化存货；这是导致天晟复合库存商品金额较高的原因。

2、天晟复合库存商品库龄偏长的原因：库存商品自身特点，不会因存放时间较长而导致损毁变质并失去经济价值（国内风电主机厂对风力发电机组的设计要求是 20-25 年，国外要求达到 30 年，要求 20 多年以后，测试不影响质量）；存货的这种特点，支持了公司可以采取量价平衡的方式在相对更长的时间内消化存货，而不通过低价倾销方式处理存货；存货的特点和公司消化存货的政策双重影响下，导致了库存商品金额偏高且库龄偏长的情形。

3、天晟复合库存商品的消化应对

(1) PVC 结构泡沫材料的市场用途：以前主要用于风电市场，这几年，公司不断努力拓展增加非风电市场用途；1) 风电市场：风电叶片的夹心材料；2) 非风电市场：主要是用于大型船舶和游艇的主体结构填充材料，包括军用复合材料件；交通车辆用途（房车、营地车、方舱壳体、轨道交通用夹心材料、厢式车辆的主体结构填充材料）；高端运动器材（竞技皮划艇及船桨、冰棍球棒、冲浪板等）；航空领域（无人机、航空餐车、民用飞行器）等。

(2) 天晟复合的库存商品可用于风电市场，也可用于非风电市场；整体看，风电市场对产品的性能要求更高，非风电市场则相对宽泛，有的性能要求高，大多性能要求明显低于风电市场，因非风电市场领域广泛，对规格型号要求不同，可更充分的消化小规格尺寸的材料；近两年来，非风电市场平均销售价格远高于风电市场平均销售价格。

(3) 库存商品消化应对：库存商品因计提存货跌价准备，账面价值已明显下降，利于公司进一步加快存货消化；加大拓展非风电市场领域和新客户，争取更高的价格销售存货，增加收益；积极拓展价格适合的风电客户，促进存货消化。

(四) 3 家子公司部分在手订单与执行情况

1、3 家子公司订单模式：客户一般提前 10 天-30 天下达具体产品订单需求，无年度整体需求合同；有个别客户有合作框架合同，但框架合同主要锁

定合作模式，双方的合作约定，无具体可操作的订单量。

- 2、截止 2023 年 5 月 26 日，3 家子公司部分在手订单金额为 3,392 万元，对应订单已实现销售 2,969 万元，订单执行率为 87.53%。
- 3、公司 2022 年末 3 家子公司库存商品账面价值为 6,626.12 万元，其中，天晟复合 2022 年末库存商品账面价值为 4,977.66 万元，天晟复合 2023 年度计划加大库存商品的销售力度。

三、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值，存货跌价准备计提是否充分、及时，前期存货跌价准备计提是否合理。

(一) 存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值

- 1、期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备，按 2022 年存货的可变现净值判断依据为存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。
- 2、期末估计售价的确认，由企业相关人员参与，由评估人员根据对市场同类产品或类似产品的市场价格调查情况、企业现有类似产品订单状况、通过公司相关管理层与专业评估机构多次沟通、对实物资产的勘察情况等进行分析得出；相关税费主要包含：为达到可销售状态后续对产品进行改进发生的加工成本；产品销售过程中预计发生的费用、税金。
- 3、存货跌价准备测试：期末，公司对存货进行全面盘点，就产品性能、保存现状等与生产、销售、仓储部门进行分析，以确认是否存在减值迹象；因天晟复合期末库存商品结余较高，聘请了专业评估机构进行减值测试评估，近年合作的评估机构为上海众华资产评估有限公司，出具了专项的存货价值评估报告。按照存货跌价计提政策，进行了充分的沟通、校对、检查、核实。

(二) 存货跌价准备计提是否充分、及时，前期存货跌价准备计提是否合理

- 1、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变更净值：是根据《企业会计准则第 1 号-存货》的相关规定，每期末库存商品的可变现净值判断依据



为存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；库存商品减值过程中，确认可变现净值的标准未发生改变，处置费用的计算依据和方法前期和本期基本保持一致。

- 2、每期末，结合会计准则，根据公司具体存货跌价准备计提具体政策，具体开展相关盘点、测试、市场调研、分析、诊断；天晟复合存货跌价计提，每年均聘请外部专业评估机构进行具体评估工作；评估过程中，评估机构与企业相关人员、销售人员、管理人员、公司高层，均多次沟通、分析、论证，本着专业、高度谨慎的工作态度进行论证和出具专业的评估报告。
- 3、本报告期计提存货跌价准备的市场变化情况：风电市场对结构泡沫材料的需求量是相对稳健的，但市场价格出现大幅度下行，导致有些订单出现亏损；为此，2022年度，天晟复合采取了谨慎接单风电市场业务的政策，以相对减少亏损；2023年度市场价格将延续2022年态势；这也意味着现有库存商品，如加快消化，需更大力度的价格优惠方可有效；从谨慎原则，考虑价格变动因素，导致本期存货跌价准备计提增加。2022年、2021年期末对存货跌价准备计提充分、合理。

#### **北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题5的回复：**

##### **一、对存货执行的核查程序**

- (1) 了解公司存货核算相关的会计政策，了解和评价与存货相关的内部控制制度，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- (2) 获取本年存货收发存明细、发出商品清单等，检查采购合同、采购入库单、销售合同、仓库出库单，分析存货余额的变动及库龄情况；
- (3) 采用以分层抽样方式对资产负债表日的重要材料供应商的交易发生额及往来余额进行函证，根据回函和期后付款情况，评价管理层对存货采购真实性及计量准确性判断的合理性。
- (4) 对生产成本的归集、分配及流转进行复核，并分析关键指标变动及变动原因的合理性；结合主营业务成本，编制主营业务成本倒扎表，分析

差异原因及合理性；检查报表日前后若干天存货增减变动的有关账簿记录和有人的合同、协议和凭证、出库单、货运单等资料，核对有无跨期现象；

- (5) 获取公司存货盘点计划，判断程序合理性，盘点范围完整性；获取完整的存货存放地点清单，根据不同地点所存放存货的重要性以及对各个地点与存货相关的重大错报风险的评估结果，选择适当的地点进行监盘；对存货进行实地监盘并执行抽盘程序，取得并复核盘点结果汇总记录，形成存货盘点记录，完成存货监盘报告；检查存货数量、状态和库龄等情况，对减值迹象的判断进行合理性分析；
- (6) 对管理层认定的存在减值迹象判断的合理性进行分析；取得管理层存货跌价测试计算表，分析管理层确定的存货可变现净值，重新计算减值金额。同时比较分析历史同类在产品至完工时仍需发生的成本，对管理层估计的合理性进行了评估；检查以前年度存货跌价准备本期变化情况，分析存货跌价准备计提是否充分的、合理的。

## 二、核查结论：

基于实施的审计程序，我们认为就 2022 年度财务报表整体公允反映而言，公司对存货账面价值真实性、准确性，存货跌价准备的合理性、充分性在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

6. 年报显示，截至报告期末，你公司未弥补亏损金额为 9.05 亿元，已超过实收股本总额三分之一。报告期末公司递延所得税资产余额 3,132.27 万元，占净资产比例为 11.57%，其中因资产减值准备、可抵扣亏损形成递延所得税资产分别为 1,323.24 万元、1,745.52 万元。未确认递延所得税资产期末余额为 64,192.56 万元，其中可抵扣亏损期末余额 28,177.27 万元，将于 2027 年前到期。

请说明各项递延所得税资产明细项目的确认及计算过程，并结合你公司业绩情况、盈利能力及持续经营能力、存在大额可抵扣亏损等情况，说明你公司未来期间是否能够产生足额应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时

性差异，相关递延所得税资产确认是否谨慎，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、各项递延所得税资产明细项目的确认及计算过程

(一) 未经抵销的递延所得税资产明细

单位：万元

项目	期末余额		期初余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	6,601.87	1,323.24	7,562.15	1,542.80
可抵扣亏损	11,636.82	1,745.52	4,723.02	708.45
递延收益	116.59	20.29	116.63	17.49
预计负债	23.93	3.59	-	-
租赁负债	191.54	39.63	-	-
<b>合计</b>	<b>18,570.76</b>	<b>3,132.27</b>	<b>12,401.80</b>	<b>2,268.75</b>

(二) 递延所得税资产明细项目的确认及计算过程

单位：万元

可抵扣暂时性差异明细		常州美利晟	江苏美利晟	天晟进出口	天晟复合	青岛图博	新光环保	常州新祺晟	上海新祺晟	常州昊天	合计金额
信用减值准备	应收账款坏账准备	550.17	-	12.58	2,275.12	36.16	2,428.28	224.77	6.90	95.36	5,629.34
	应收票据坏账准备	-	-	-	-	-	2.50	-	-	-	2.50
	其他应收款坏账准备	50.00	-	-	0.28	-	30.85	2.00	-	-	83.13
资产减值准备	存货跌价准备	106.49	-	-	-	-	8.52	28.48	-	218.24	361.73
	合同资产减值准备	-	-	-	-	-	255.85	-	-	-	255.85
	无形资产减值准备	-	-	-	-	-	-	122.71	-	146.61	269.32
可抵扣亏损	-	-	-	-	-	7,418.21	-	-	4,218.61	11,636.82	
递延收益	-	140.00	-	-	-	88.59	-	-	-	228.59	
租赁负债	租赁负债	79.45	-	-	-	47.46	-	257.23	-	415.37	799.51
	一年内到期的租赁负债	73.93	-	-	-	86.21	-	232.89	-	179.20	572.23
预计负债	-	-	-	-	-	-	23.93	-	-	-	23.93
可抵扣暂时性差异合计		860.04	140.00	12.58	2,275.40	169.83	10,256.73	868.08	6.90	5,273.39	19,862.95
所得税率		25%	5%	25%	25%	5%	15%	25%	5%	15%	
递延所得税资产小计		215.01	7.00	3.15	568.85	8.49	1,538.51	217.02	0.35	791.01	3,349.38
减：集团合并层面内部租赁抵销租赁负债											217.11
递延所得税资产总计											3,132.27

二、结合你公司业绩情况、盈利能力及持续经营能力、存在大额可抵扣亏损等情况，说明你公司未来期间是否能够产生足额应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，相关递延所得税资产确认是否谨慎，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(一) 大额可抵扣亏损和递延所得税资产：公司期末可抵扣亏损 11,636.82 万元，确认递延所得税资产 1,745.52 万元；其中，新光环保可抵扣亏损确认递延所得税资产 1,112.73 万元，常州昊天可抵扣亏损确认递延所得税资产 632.79 万元。

(二) 新光环保、常州昊天未来业绩情况和盈利能力可产生足额的应纳税所得额用于弥补以前年度亏损。

1、根据《企业会计准则第 18 号——所得税》(财会[2006]3 号)规定，对于某些资产、负债项目的账面价值与其计税基础之间的差额，以及未作为资产和负债确认但按照税法规定可以确定其计税基础的项目的账面价值与计税基础之间的差额产生的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税资产及递延所得税负债。对于能够结转以后年度的可抵扣亏损及税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

2、管理层对新光环保、常州昊天未来五年业绩情况和盈利能力进行预测，预测期内主要参数的确定依据及方法如下：

(1) 营业收入增长率：营业收入增长率的预测主要根据公司未来年度发展战略、经营计划并结合行业现状，根据历史收入增长情况、在手订单状况为基础对未来 5 年收入进行预测。

(2) 营业成本及毛利率：营业成本与其相应的营业收入息息相关，预测期营业成本主要以历史年度营业成本、历史年度毛利率以及存量订单毛利率为基础进行预测，营业成本的预测同时考虑了公司经营计划、行业状况等。

(3) 期间费用和期间费用率：结合公司历史期间费用的结构进行分析，对于与营业收入相关性较大的费用以该费用历史年度占收入比例进行预测；

其他与营业收入弱相关的费用，根据公司的相关政策及发展规划，在剔除非正常变动因素的基础上按照一定的增长比率预测。

- (4) 新光环保所属行业情况：新光环保属于轨道交通行业，是国家经济稳增长的重要抓手；2022年8月31日，国铁集团召开铁路建设电视电话会议要求各建设单位要按照能开尽开的原则，采取超常规的措施，力争16+4个新项目要尽早开工建设，为稳住经济大盘做出铁路应有的贡献；从行业公开信息了解，从2022年9月末开始到2023年末，预计将有超过30条铁路项目处于计划开工或者已开工状态，较为密集，年内新开工项目累计建设新线总里程达5,387公里，投资总规模达11,981亿元；新光环保具有过往大型项目（如宁波地铁项目、武汉地铁项目）成功的业绩，在以前成功业绩的加持下，形成了行业内的相对优势，积极参与新开项目，目前有些项目已完成沟通，等待项目进一步的落实。
- (5) 常州昊天所属行业的情况：受来自消费电子产品、汽车、医疗、建筑等工业领域专业需求的推动，到2024年全球压敏胶带市场预计将超过560亿平方米，特种胶带占全球胶带总产量的14%，全球特种胶带市场的年复合增长率约为4.0 - 4.5%，未来5年的需求增长预计将保持在这一水平。常州昊天致力于2023年推出新产品、拓展新市场、力争新客户取得了明显进展，新产品样品通过了客户认同，已订立重要合作协议，已在批量供货。
- (6) 订单方面，2023年5月9日新光环保为“市郊铁路璧山至铜梁线工程声屏障采购(二标段)”的中标人，中标金额约为6,747.90万元。

序号	公司	客户	截止批露日订单金额（万元）
1	新光环保	新光环保-客户 1	4,622.50
2		新光环保-客户 2	702.38
3		新光环保-客户 3	352.63
4		新光环保-客户 4	284.08

<b>小计</b>			<b>5,961.60</b>
1	常州昊天	常州昊天-客户 1	6,000.00
2		常州昊天-客户 2	693.94
3		常州昊天-客户 3	207.79
4		常州昊天-客户 4	111.75
<b>小计</b>			<b>7,013.47</b>

备注：常州昊天-客户 1 的订单需求为框架协议，2021 年 11 月订立，要求从产品研发成功后开始批量供货，泡棉胶带产品年供货量需保证 60 万平方/年，折合 6,000 万元；常州昊天从 2023 年 4 月开始，产品已达标，并开始批量供货。

（三）公司未来期间可产生足额应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，相关递延所得税资产确认是谨慎的，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

- 1、递延所得税资产确认是谨慎的：有些业务板确认递延所得税资产，有些业务板块经测算和评估，认为短期无法足额产生应纳税所得额的，则不确认递延所得税资产。
- 2、以可抵扣亏损确认递延所得税资产的子公司新光环保和常州昊天为高新技术企业，可弥补亏损年限为 10 年，如上所述，未来期间可产生足额应纳税所得额用于抵扣可抵扣暂时性差异，相关递延所得税资产确认是谨慎的。
- 3、相关会计处理符合《企业会计准则》规定：按每家公司影响递延所得税资产的相关项目，按对应的企业所得税税率，计算递延所得税资产金额，并进行了规范的会计处理。

#### 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 6 的回复：

##### 一、对递延所得税资产执行的核查程序

1、与管理层就公司未来五年的经营发展计划和情况进行沟通与讨论，评价管理层对公司的可抵扣亏损确认递延所得税资产的判断的合理性；

2、获取公司关于未来五年盈利预测表，分析评估预测的模式、销售收入增长率、毛利率、期间费用率等关键参数的选择是否合理；复核测试日时点公司取得的在手订单、评估公司获利能力；

## 二、核查结论：

基于实施的审计程序，就 2022 年财务报表整体公允反映而言，我们认为公司在递延所得税资产的确认在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

特此公告。

常州天晟新材料股份有限公司

董事会

二〇二三年五月三十一日