

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）
对《关于对常州天晟新材料集团股份有限公司的
年报问询函》的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我们收到贵部对常州天晟新材料集团股份有限公司（以下简称“天晟新材”）2023年年报的问询函（创业板年报问询函〔2024〕第155号），按照该问询函的要求，我们作为年审会计师对相关事项核查并发表意见，具体回复如下：

1. **2019年至2023年，你公司连续五年营业收入持续下滑，扣除非经常性损益前后归属于上市公司股东的净利润均为负值。截至报告期末，你公司未弥补亏损金额为106,542.33万元。请你公司：**
 - （1）说明近五年营业收入持续下滑、扣除非经常性损益前后归属于上市公司股东的净利润持续为负的原因，并说明你公司已采取或拟采取的提高盈利能力的具体措施。
 - （2）结合前述原因及行业发展趋势、公司生产经营情况、现金流状况、资产及负债结构、在手订单情况等，说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性，公司在持续经营假设的基础上编制财务报表的依据及合理性，你公司是否触及“最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性”的其他风险警示情形。请你公司结合上述情况充分提示相关风险。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明运用持续经营假设是否恰当，是否识别出对公司持续经营能力产生重大疑虑的事项，审计程序是否充分、适当、有针对性，审计意见是否审慎。

- （1）说明近五年营业收入持续下滑、扣除非经常性损益前后归属于上市公司股东的净利润持续为负的原因，并说明你公司已采取或拟采取的提高盈利能力的具体措施。

公司回复：

一、近 5 年营业收入、净利润情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	57,423	58,466	76,100	89,350	89,351
净利润	-16,030	-18,774	-16,445	-28,559	-28,873
扣非后的归属于公司普通股股东的净利润	-16,293	-19,286	-16,618	-30,075	-28,835

二、近 5 年按产品分类的营业收入、营业成本及毛利率情况

单位：万元

产品分类	2023 年度			2022 年度			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	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	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
发泡材料及应用	44,880	35,996	19.79%	51,215	42,962	16.11%	63,809	51,649	19.06%	73,586	59,707	18.86%	65,971	51,427	22.05%
交通配套类产品	11,695	11,135	4.79%	2,120	2,406	13.45%	10,450	9,258	11.41%	13,446	12,381	7.92%	18,476	15,593	15.60%
其他业务	848	821	3.13%	5,131	4,800	6.45%	1,841	1,668	9.43%	2,318	820	64.63%	4,904	1,051	78.57%
合计	57,423	47,952	16.49%	58,466	50,168	14.19%	76,100	62,575	17.77%	89,350	72,907	18.40%	89,351	68,071	23.82%

三、近五年营业收入持续下滑、扣除非经常性损益前后归属于上市公司股东的净利润持续为负的原因

(一) 市场竞争加剧，市场份额减少，营业收入持续下降：下降较为明显的业务板块有江苏新光环保工程有限公司（以下简称：“新光环保”）、常州天晟复合材料有限公司（以下简称：“天晟复合”）；外销业务，也有明显下降。

1、新光环保：主要有高速铁路声屏障产品及配套钢立柱及部分辅材的生产与销售，城际铁路声屏障产品及配套钢立柱的生产与销售，以及声屏障安装工程；客户端采取公开招标方式，新光环保参与投标，能否中标与工程的进展要求，影响新光环保的业绩表现；因新光环保主要生产声屏障产品，另需采购钢立柱，亚克力等材料与声屏障配套，用什么材料，取决于客户端的招标要求，有的销售业务，仅供材料，有的业务需供材料加现场安装施工，无法统一计量总的销售数量；2019年新光环保营业收入为21,393.19万元，平均毛利率为29.39%，公司净利润为2224.38万元；2020年新光营业收入为13,946.12万元，平均毛利率为11.23%，公司净利润为-2,013.29万元，加上减值影响，净利润较低；2021年公司营业收入为10,451.81万元，平均毛利率为11.42%，净利润为-1,726.13万元；2022年公司营业收入为1,897.43万元，平均毛利率为-13.63%，公司净利润为-2,282.84万元。2022年主要收入来源于常德铁路项目、杭温铁路项目以及成兰铁路项目，常德铁路及杭温铁路均为2021年中标项目，项目毛利约为30%左右，成兰铁路项目为2017年中标，但一直未开工，2022年我公司主要原材料铝价在2017年均价1.4万元/吨的基础上上涨了约42.85%。由于2022年公司订单严重不足，长时间停工停厂，导致总体毛利率大幅下降，全年毛利率为-13.63%，公司净利润较低；2023年随着市场竞争进一步加剧，行业内各企业出于高铁项目及地铁项目业绩需求压力，出现了低价竞标的不健康竞争趋势；2023年新光环保中标较少，如重庆璧铜城际铁路项目为6,747万元，川南城际铁路项目150万元，因行业竞争日趋激烈，两个项目的中标价格都较低；加上2022年中标2023年执行的项目，2023年确认收入为10,593.86万元，毛

利率为 2.16%，净利润-1,569.28 万元。

2、天晟复合：主要销售 PVC 发泡材料，用于风电叶片的夹芯材料；市场总空量有所下行，近年一直有新的替代材料，如 PET 材料，进一步加剧了市场竞争，市场供大于求；2019 年营业收入 15,001 万元，2020 年营业收入 15,419 万元，2021 年营业收入 10,539 万元，2022 年营业收入 7,616 万元，2023 年营业收入 5,134 万元，总体营业收入逐年下降；营业收入变化中，风电市场销售逐年下降，非风电市场销售逐步上升，但销售比重不高，一直未能扭转天晟复合的业绩；2020 年天晟复合业绩相对在几年中是表现比较好的一年，原因在于风电市场政策原因所致，销售量和销售价格相对较高的年份；2021 年度销售额相比 2020 年下降了 4,880 万元，其中风电业务下降 4,871 万元；2022 年销售额相比 2021 年下降了 2,923 万元，其中风电业务下降 1,827 万元；2023 年销售额相比 2022 年下降 2,482 万元，其中风电业务下降 3,071 万元。以上近五年营业收入持续下滑的主要原因是风电业务的销售额逐年缩减导致，市场整体需求受限和市场价格走低所致；2023 年销售给风电叶片客户的 PVC 发泡材料为 5,792 立方，去年为 13,055 立方，同比下降 7,263 立方，销售数量下降了 55.63%；2023 年销售给风电叶片客户的平均单价为 3,500 元/立方，去年同期为 3,900 元/立方，平均销售单价下降了 10.25%；用于非风电业务的销售则明显上升，但销量仅占全年销量的 23%，无法扭转天晟复合业绩下降和亏损的局面；主要材料价格方面，2023 年相比 2022 有升有降，整体变动不明显。

（二）市场环境变化，市场需求减少，低价竞争，导致毛利率明显下降，毛利额减少：下降较为明显的业务板块有新光环保、天晟复合、常州昊天新材料科技有限公司（以下简称：“常州昊天”）（常州昊天从 2023 年 4 季度开始，因新产品上线，业绩明显正向提升）。

（三）新技术、新产品未能更快更新迭代，未能更好跟上市场新的需求，有些产品竞争力不强。

（四）生产成本较难下降：材料价格居高不下，能源费用涨价，利润空间受到挤压。

(五) 管理效率有待提升：人均产效偏低，影响整体盈利能力，管理效率有待进一步提升。

四、公司已采取或拟采取的提高盈利能力的主要措施：

(一) 清晰公司战略发展规划：公司致力于以“科技创新”与“市场为先”作为核心发展战略。遵循国家产业政策方向引导，以绿色、低碳为核心理念。把新材料的高新技术研发以及应用开发创新与新兴产业、朝阳行业紧密链接。

公司未来将聚焦于新能源（风能、光伏、储能）、新能源汽车、智能显示与通信、文旅露营产品等领域。整合优化产业链上下游，大力拓展市场应用。坚持以新材料核心技术驱动拓展，在新兴领域提供更高性能、更环保、成本更低、技术更新的产品与整体解决方案。

(二) 公司重要发展方向和重大经营策略方向

- 1、 公司重点布局新能源创新型零部件与集成化智慧型终端产品：除原有传统为风电叶片配套服务，以及继续研发光伏组件新型胶膜、光伏组件海上光伏耐腐蚀复合材料边框。
- 2、 以市场为龙头，根据新能源领域国家产业政策为导向，加快研发制造工商业智慧储能集成化装备，为风电和光电的能源储存提供更有竞争力的产品，力争成为卓越的工商业储能系统综合方案与产品提供者。
- 3、 以净化型高性能胶带技术引领，突破薄膜涂覆技术科技在中小尺寸液晶模组市场依赖国外进口的局面。为智能手机、笔记本电脑、新能源汽车中控显示屏提供进口材料的国产化替代。
- 4、 以高性能的结构新材、蜂窝结构板材为核心的复合新材料，为绿色环保旅居新业态提供智能化拼装式建筑、旅行露营酒店用房车。同时大力开发海外市场。
- 5、 公司对低效项目和组织架构进行优化调整，以更符合市场发展的需求与应对：将现有业务板块进行优化整合，包括子公司的股权转让，在对相关子公司等增资方面调整，增强资源与力量整合，组织架构的优化精简

高效。

- 6、继续深化公司在优质客户产品应用方面的开发与配套，不断拓展新市场、新技术应用。比如在新能源汽车、医疗装备、工程机械、新能源电池、军工、海外市场等方面的零部件配套和集成化产品。

(三) 持续经营主要措施与落实方案：

- 1、常州昊天：以“精密涂布加工技术+环保型新材料转型+高净化环境+严格品质管理”，研发、生产、销售应用于先进电子显示器件、5G 通讯产业、新能源汽车、半导体和智能家居领域，功能性、高附加值涂胶制品；引入外部资本，用于新技术新产品投入，将通过股权激励来提升团队凝聚力；通过攻克重点项目，来达到大幅提升业绩的目的。
- 2、常州新祺晟高分子科技有限公司（以下简称：“常州新祺晟”）：品种多样化，让用户感觉方便和放心，形成企业重要特点。持续创新理念，依靠“一流品质，一流服务，全新观念的管理体系”来赢得市场；产业定位：聚焦新能源汽车和以关键零部件（电池）为主，拓展工程机械、家电、医疗器械、环保等产业。进一步打好汽车、工程机械、家电、医疗、环保等领域的配套基础；市场结构：不断通过产品的差异化、定制化、高质量，拓展国际新客户；产品结构：从现有产品结构以胶带、海绵复合、粘接和模切产品的单一制造，扩大产品线，向主要以橡胶制品，PUR 制品和过滤制品、顶棚的综合方案解决的方向转变；产品开发策略：从平面模切向三维加工方式转变。提高生产和研发的能力，丰富产品生产链，立足于异形产品的研发和加工，与整车厂和整机厂直接合作共同进行产品开发，提高技术研发能力，满足产品市场需求，提高产品核心竞争力。
- 3、软质发泡：业绩稳健，行业地位领先保持；成本有效控制，利润与现金流稳健增长；公司将依据自身产品技术优势和市场占有率优势，继续增加中高端橡胶、扩大与寻找新的市场需求，努力扩大市场销售，进一步增加市场占有率，持续增强公司产品的市场规模优势和盈利能力；2024 年橡胶发泡工厂实现整体搬迁至溧阳工厂，能够对橡胶产品销售提供稳

定的销售预期，对 2024 年及未来公司可持续发展带来良好的发展机遇，通过增加新生产线和扩大后续加工品，持续开发新能源产业工业用橡胶制品及其他橡胶功能性制品，不断拓展销售，增加企业经营利润，获得企业可持续性发展。

- 4、新光环保：战略目标：公司以“创生态科技，守城市静界”为企业使命，奉行“技术创新、诚信守诺、团队尽心、业主安心”的经营理念，打造“责任、齐心、突破、跨越”的企业文化，持续为客户提供优质产品和服务。在现有基础上，进一步提高企业知名度、影响力，力争本细分市场前五的目标；适度进行经营方向调整：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，增加公司的销售额及利润；销售策略：持续参与铁路项目的竞争，充分利用公司和社会资源，增加城市轨道交通项目的竞争力，与相关科研机构 and 高校合作，提高产品的技术含量，为轨道交通行业噪声治理提供整体解决方案，从根本上提高公司产品的核心竞争力。2024年加大营销力度；技术开发与新产品规划：加大开发新产品力度，拓展公司业务范围，将考虑引进或研发新项目，包括配套新能源产业的零部件，现正在进行市场调研，争取在 2024 年形成批量销售；争取与光伏头部企业合作，强强联合，研发光伏声屏障，预计 2024 年内完成研发、样板建设。
- 5、常州天晟旅行装备有限公司（以下简称：“旅行装备”）：三年战略目标：依托结构泡沫复合板材的优势，为移动装配式建筑、营地房车、海外公路拖挂房车为主的设计、生产应用领域提供整体配套解决方案；发展策略：进一步提升满足市场需求的技术能力，更好发挥规模/成本优势，提升快速服务应对能力；在满足文旅、出行、新能源、医疗、军事等行业需求之外，特别加强文旅领域的业务和服务能力，从长远看，降低对国内公路拖挂房车行业的依赖，降低政策变化风险。2022年已完成海外公路拖挂房车产品验证和验收，并 2023 年开始小批量供货，2024 年有望迎来该领域的销售明显增长。

- 6、青岛图博板材有限公司（以下简称：“青岛图博”）：企业定位：清晰的产品定位，不断提升性价比和服务；产能定位：以生存为本，保护企业和员工的生存基础。以销定产，控制硬件设施投入；市场渠道：对于大客户，考虑资金安全，不进行资源倾斜；加强对小客户群的维护与支持，通过对小客户的增值服务，换取稳定性和更合理的利润率；外销市场：综合销售策略。内外销：2024年，依然以内销作为重点，外销，则主要通过深耕东南亚市场完成出口目标；新品开发：PET 可回收蜂窝；阻燃产品。
 - 7、Polyumac USA LLC（以下简称：“Polyumac”）：公司立足北美轻质复合材料市场，公司主要生产硬质聚酯泡沫材料、聚丙烯（PP）蜂窝、玻纤增强泡沫芯材、填充聚氨酯泡沫材料等产品，并提供产品增值服务。主要适用于要求材料轻、强度高的高端领域，应用于风力发电、轨道交通、游艇、航空航天、建筑节能等行业；市场、产品相对稳定，公司将搬到新的厂区生产，利于降本增效。
 - 8、天晟复合：经营方向调整：在满足风电叶片行业需求之外，加强非风电叶片领域的业务和服务能力。进一步增强技术水平，不断开发新品，加强市场开发力度，开拓新的应用场景；产品结构调整：2024年重点开发 P45 和 P300 这两个型号，提升 P45 销量；通过其他高密度产品及 P300 获得高利润。同时，需要增加研发投入，进一步改善现有产品的质量和外观；持续降本：随着库存板的可再利用数量的减少，可预测 2024 年下半年需要进一步增加原板生产产能。提升板材利用率方面，成立专门项目改善小组，保持原板合格率、持续优化原板加工工艺、实施精益化管理，提高板材利用率；业务规划：立足当下，放眼未来，以客户需求、市场需求为关注焦点，进一步优化产品结构，开发新产品，提高产品研发能力，对现有设备进行技术革新，分步骤加大销量，增强公司自我造血能力。
 - 9、天晟新材：组织架构精简，严控人员与费用；加强应收账款回收：加强现金回流；努力开拓新的筹资方案：减少资金成本，提高资金效率。
- （四）新的业务板块：储备技术带来新市场、新机遇：加强基础性新材料的论

证与推进。

(五) 加强应收账款回收，加强客户管理，提升固定资产管控与产效。

- 1、重点针对长帐龄应收账款，进行重点整治催收工作：解决难点问题，让应收账款回归到健康状态。
- 2、加强客户全过程管理，加强信用评价和监督，有效控制风险。新合作客户，严格把控，与信誉良好的客户合作；已合作客户，关注客户的新变化，提前预警可能的风险，并及时采取相应措施，有效控制风险，减少可能的损失。
- 3、提升固定资产管控与产效：对不动产进行产效论证，对产效不足的不动产进行调整或处置，用于部分还贷和支持运营发展；常州美利晟高分子科技有限公司（以下简称：“美利晟”）搬入溧阳厂区，预留总部大院空间用于新的生产规划等。

(六) 开源节流，降本增效，管理规范与提升

- 1、组织架构精简优化，严格控制人员编制。组织构架扁平化，简约化。控制企业总人数，尤其管理人员队伍的能力强化与减少冗员。
- 2、成本费用重点关注：人工与费用、材料成本、能耗；生产成本控制；工艺改进提升合格率；生产管理优化提升生产效率；质量提升，减少损失。
- 3、加强内控规范检查、整合：内控规范检查梳理，加强内审机制，实时监督总部与子公司的运营管理规范。公司内审部门和财务部门配合推进，必要时内部审计干部定期蹲点子公司，实时观察监督子公司运营，宣导提高规范管理理念，提出合理化建议与纠偏。
- 4、谨慎决策，提升投入产出回报，有效控制风险。
- 5、对新技术、新项目立项投资科学认证，充分调研。以追求技术高度为企业目标调整为以市场为龙头，锁定朝阳产业与市场需求容量大的目标市场。
- 6、充分考虑经营性现金流的科学管理，项目立项与产品经营决策严格论证投资回报率和投资回报期。

- 7、建立新技术新项目的投资决策审核关。无论项目大小投资分析报告要科学客观，风险防范放首位。根据公司的经营发展理念，小投入大产出。项目论证审核批准要闭环。
- 8、新的业务高度谨慎决策：事前充分论证，且需配置品行良好的专业人才。
- 9、加强企业对环境友好和社会责任的承诺，建立和实施环境管理系统，减少资源消耗和浪费；关注社会责任，确保员工的福利和安全，包括提供良好的工作条件、培训和发展机会。通过采取有力举措提升企业的声誉和正向吸引力，促进企业未来发展。
- 10、加强财务规划和控制措施：降本增效，优化资本结构，提升未来盈利能力。
- 11、加强人才发展和管理：如学习、培训，激励员工参与等方面的举措，提升企业的创新能力和竞争力。

（七）股权融资，债权融资整合，降低资金成本

- 1、新的筹资方案：整合贷款机构，减少资金成本，提高资金管理效率。
- 2、主动剥离亏损企业，推动上市公司高质量发展：适时对个别产效低的业务板块进行股权转让，减少上市公司负担，把资金投入产效更高的业务板块。
- 3、外部资本引入：常州昊天引入外部资本，用于新技术新产品投入，将通过股权激励团队，希望实现业绩和利润的大幅提升。
- 4、开展资本运作，解决运营资金，增加发展项目的资金需求。同时优化公司贷款结构，减少不必要的财务费用。

（八）综上所述：

- 1、符合国家政策，结合公司现状，实事求是，顺势而为。
- 2、2024年度，预计业绩将明显提升，现金流将得到明显正向改善，资产负债率下降，净资产提升；公司目前依然具有可持续经营能力，相关风险可控，后续会通过多种措施进一步提升公司的经营及盈利能力。

- (2) 结合前述原因及行业发展趋势、公司生产经营情况、现金流状况、资产及负债结构、在手订单情况等，说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性，公司在持续经营假设的基础上编制财务报表的依据及合理性，你公司是否触及“最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性”的其他风险警示情形。请你公司结合上述情况充分提示相关风险。

公司回复：

一、公司持续经营能力不存在重大不确定性

(一) 行业发展趋势与业务板块应对措施

- 1、 行业发展前景看好：新材料行业整体看好，市场有激烈的竞争，更有好的发展机会。
- 2、 研发新技术，开发新产品，拓展新市场：新材料行业，技术更新较快，一些业务板块在重点研发新的技术，开发新的产品，拓展新的市场；如，常州昊天的研发新技术，已成功上市新产品，已产生新的业绩，且后续发展非常看好。
- 3、 聚焦主业，积极应对市场竞争，提升业绩：不同业务板块，行业竞争激烈，市场份额被削弱，针对不同业务板块，采取具体措施，以提升竞争力；公司管理层一致决定停止大宗贸易，聚焦新材料行业，截至目前已产生显著的经营成果；公司 2024 年 1 季度实现净利润约-418 万，2023 年 1 季度实现净利润约-1419 万，业绩同比大幅度增长 70.54%。

具体措施详见问题 1 中第（1）小问的公司答复：“四、公司已采取或拟采取的提高盈利能力的主要措施”之“（三）持续经营主要措施与落实方案”。

- 4、 新的业务板块：储备技术带来新市场、新机遇：加强基础性新材料的论证与推进。

（二）公司生产经营情况

- 1、产能与效率：现有生产设备、技术可以满足现有市场需求；新技术、新产品会有部分设备新的需求，部分老设备有替代的需要，以更好提高生产效率，提升产品质量；近2年来，常州昊天已投入设备，满足新产品的需求；美利晟已在溧阳设立全资子公司，并购置了不动产，工程即将完工，2024年4季度，橡胶类产线将搬迁至溧阳，以更好效率，提升产品品质。
- 2、技术与产品创新方面：各业务板块在不断推出新产品以满足市场需求，如常州新祺晟面对新客户及现有客户新产品的需求，采取产品成套模式，并积极进行产品订制开发；各业务板块配置有技术研发部门，以满足现有市场的产品更新维护及新产品的开发，以开拓新的市场。
- 3、市场与销售拓展方面：各业务板块首要任务是稳定、提升现有市场，同时，积极拓展新市场，新客户，包括采取新的合作模式，寻求更合适的销售拓展渠道，站高望远，更好寻求生存发展之道。

（三）现金流平衡状况

- 1、2024年度业绩看好：大力发展有增长的业务板块，对个别盈利能力不足的业务板块或与主业方向有明显偏差的业务板块，将进行股权转让，减少上市公司负担。
- 2、经营活动现金流量：表现为净现金流入，支持公司持续经营。
- 3、推进新的筹资方案：整合贷款机构，减少资金成本，提高资金管理效率。
- 4、主动剥离亏损企业，推动上市公司高质量发展：适时对个别产效低业务板块进行股权转让，减少上市公司负担，把资金投入产效更高的业务板块。
- 5、外部资本引入：常州昊天引入外部资本，用于新技术新产品投入，将通过股权激励团队，希望实现业绩和利润的大幅提升。
- 6、开展资本运作，解决运营资金，增加发展项目的资金需求。同时优化公司贷款结构，减少不必要的财务费用。

- 7、股权融资，债权融资整合，降低资金成本。
- 8、现金流现状，结合新的筹融资手段，可满足公司有序运营所需。

（四）资产及负债结构

- 1、公司资产良好，但未能最大化发挥产能：不存在明显不良资产或难以变现的资产。
- 2、资产负债率偏高：资金相对紧张，但不影响公司有序运营，随着各项举措的落实，资产负债率将下降；各项负债可控。

（五）在手订单情况

- 1、销售超过去年同期，订单预期看好：2024年，公司1-4月实际收入超过去年同期，特别是常州昊天和新光环保的业绩明显超过去年同期，常州昊天1-4月营业收入3,532万元，去年同期1,518万元，新光环保1-4月营业收入1,455万元，去年同期734万元；在手订单和预期订单看好，期待目标收入和现金流实现。
- 2、客户稳定，不存在重大客户流失风险：个别业务板块，目标重大客户已取得预期效果。

（六）综上所述，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

二、持续经营假设基础上编制财务报表的依据及合理性

- （一）市场前景看好，盈利预测乐观，通过进一步加强管理，预期可有效提升收入和改善盈利状况。
- （二）运营现金回流看好，通过优化融资渠道和优化债务结构，可确保运营的有序性、连续性。
- （三）公司资产质量良好，预期资产负债率下降，通过提升偿债能力，可有效管理财务风险。
- （四）持续经营假设基础上编制财务报表的依据是充分、合理的。

三、最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，是否触及及其他风险警示情形及风险提示

- (一) 公司近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值。
- (二) 最近一年审计报告未提示公司持续经营能力存在重大不确定性。
- (三) 公司不触及“最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性”的其他风险警示情形。
- (四) 风险提示
- 1、 市场风险：如市场需求出现较大波动、行业竞争加剧可能导致收入和利润达不到预期。
 - 2、 技术风险：如公司无法及时进行技术升级和产品创新，可能影响市场竞争力。
 - 3、 政策风险：如国家政策变动，可能对公司业务产生较大影响。
 - 4、 客户风险：如主要客户流失或订单减少，可能导致收入达不到预期。
- (五) 公司充分披露相关风险，以确保投资者和利益相关方能够全面了解公司的经营状况和未来前景。通过有效的市场策略、成本费用控制、技术创新和风险管理，期待改善盈利能力，实现可持续发展。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 1 的回复：

一、对持续经营执行的核查程序：

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
2023 年度	90.42	16.34	-16,022.91	11,255.82	14,802.70	否
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
2019 年度	50.23	23.8	-28,877.53	90,683.77	-2,395.38	否

(1) 公司近五年资产负债率逐年上升，连续大额亏损，截止报告期末净资产为 1.1 亿元，本期经营活动现金流为正数，主要是收回前期大额应收款，但公司资金仍然紧张，偿债压力较大；主营业务毛利率本期较上期呈上升，经营业绩较上期有所改善，天晟新材已采取了一系列改善措施，如剥离亏损企业、拓宽融资渠道、子公司引入外部资本等，我们认为改善措施是可行的。企业 2024 年第一季度经营情况较同期相比已经明显改善。

(2) 公司近三年经营活动产生的现金流量净额逐年改善，2023 年度经营活动净现金流为 1.48 亿元，主要原因为大额货款回收所致。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。预计 2024 年度经营活动产生的现金流量净额会保持正数，截止 2024 年 4 月，已收回长账龄应收账款 6000 万元。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。

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	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 2024 年盈利及现金流将有改善，2024 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。

2. 2019年至2023年，你公司资产负债率持续升高，由2019年的50.23%增长至2023年的90.42%；净资产持续下降，你公司2023年期末净资产金额为11,116.51万元。截至报告期末，你公司货币资金18,642万元，较期初上升105%，其中607.23万元处于受限状态；短期借款、长期借款、一年内到期的非流动负债合计52,201.29万元，较期初下降4.42%。报告期内，你公司利息收入238.84万元，利息费用4,213.17万元。你公司第一大股东吴海宙持有的公司股份全部处于质押状态，吴海宙担任公司的法定代表人、董事长、财务总监，且财务报表显示吴海宙同时为你公司的主管会计工作负责人和会计机构负责人。请你公司：

- (1) 说明近年来资产负债率持续升高的原因及合理性，并说明借入大额有息负债、承担较重财务费用的具体原因及必要性，你公司资产负债率和有息负债率是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。
- (2) 结合你公司资金使用管理情况、相关内部控制制度执行情况等，说明你公司是否存在未披露的货币资金使用限制或被其他方实际使用的情形，是否存在与第一大股东或其他关联方联合或共管账户，是否存在资金占用、违规对外担保、违规提供财务资助或变相为关联方提供担保及资金的情形。
- (3) 列示你公司截至报告期末未来一年内需要偿付的有息债务的具体情况，包括但不限于债权人名称、借款日期、借款金额、借款用途、利率、担

保物、到期日期、逾期情况、偿还计划、资金来源、截至目前的偿还情况，并结合公司货币资金及现金流状况、银行授信情况、融资渠道及能力、未来资金使用计划等，说明你公司是否存在流动性风险及相关应对措施。

(4) 列示你公司报告期末货币资金的存放地点、存放类型、具体金额、利率水平、使用计划，并说明你公司货币资金期末余额大幅上升的原因及合理性，利息收入与平均存款余额是否匹配。

(5) 说明净资产持续下降的原因及合理性，下降趋势是否可能持续，你公司是否存在通过少结转成本、少计提费用、少计提各项资产减值准备等情形进行不当会计调节情形。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明对货币资金、短期借款、长期借款等相关科目执行的审计程序及获得的审计证据，结合前述情况进一步对公司持续经营能力是否存在不确定性发表明确意见。

(1) 说明近年来资产负债率持续升高的原因及合理性，并说明借入大额有息负债、承担较重财务费用的具体原因及必要性，你公司资产负债率和有息负债率是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

公司回复：

一、最近 5 年公司有息负债、资产负债率变动情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
短期借款	42,782	42,051	45,127	46,995	52,438
一年内到期的非流动负债	9,045	10,069	7,343	6,557	1,100
长期借款	-	2,290	1,603	-	-
长期应付款	2,131	3,167	5,275	938	7,529
企业间借款	1,615	2,991	3,908	3,092	4,000
有息负债	55,573	60,567	63,255	57,581	65,067

财务费用	4,035	3,999	4,126	3,986	3,988
有息负债率	52.98%	55.33%	55.65%	51.81%	71.07%
负债总额	104,888	109,462	113,658	111,132	91,555
资产总额	116,004	136,411	158,869	172,947	182,254
资产负债率	90.42%	80.24%	71.54%	64.26%	50.23%

备注：一年内到期的非流动负债，已剔除租赁负债影响，2023年为374.56万元、2022年为203.74万元、2021年为431.22万元。

二、资产负债率持续升高的原因及合理性

（一）大宗贸易业务形成的应收账款与应付账款，导致资产负债率明显上升：

2020年3月启动大宗贸易业务，从2020年末起，每年末应收账款提高约24,500万元，每年末应付账款提高约28,511万元；资产总额和负债总额双高，导致了资产负债率提升；当负债总额减去28,511万元，资产总额减去24,500万元之后，资产负债率将明显下降，测算见下表：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
负债总额-调减前	104,888	109,462	113,658	111,132	91,555
资产总额-调减前	116,004	136,411	158,869	172,947	182,254
资产负债率-调减前	90.42%	80.24%	71.54%	64.26%	50.23%
负债总额-调减	28,511	28,511	28,511	28,511	
资产总额-调减	24,500	24,500	24,500	24,500	
负债总额-调减后	76,377	80,951	85,147	82,621	91,555
资产总额-调减后	91,504	111,911	134,369	148,447	182,254
资产负债率-调减后	83.47%	72.34%	63.37%	55.66%	50.23%
资产负债率-下降比例	-6.95%	-7.91%	-8.17%	-8.60%	0.00%

备注：大宗贸易业务形成的应收账款与应付账款，近几年数据较为接近，上表按同一数据进行测算，非精准数。

（二）收入逐年下降，报表亏损，导致了资产负债率上升：报表亏损，净资产下降，资产减值，运营资金产生压力，负债总额相对于资产总额相对上升，资产负债率整体上升。

（三）固定资产在投入过程中，截至报告期末还未获得相应的利润和现金流回

报，导致了资产负债率上升：如，江苏美利晟新材料有限公司（以下简称：“江苏美利晟”）购置了土地并进行溧阳南渡创新园区厂房项目的建设，截至报告期末已累计支出 4,946 万元；常州昊天产线截至报告期末已累计支出 1,362 万元。

（四）近年投资支出，未获得相应的利益回报，挤占了运营资金，运营贷款增加，导致了资产负债率提升：投资的联营企业回报未达预期。

（五）考虑环境与行业特性，必要的阶段，考虑后续业绩发力，企业长远生存和发展所必需的不动产投入、产线投入、设备投入、研发投入是必不可少的，也是推高资产负债率的重要因素。

（六）综合以上因素，资产负债率的变动是由多种内部和外部因素共同作用所导致的，是真实的。资产负债率短期内偏高，公司需积极采取各项举措，提高业绩，降本增效，提升利润和现金流，则资产负债率会回调到合适的比率区间。

三、借入大额有息负债、承担较重财务费用的具体原因及必要性

（一）负债是公司运营现状所需，与负债相匹配，因此承担相应较重的财务费用；财务费用偏高，与贷款规模相关，与资金成本相关；公司报表现状，导致了筹融资成本偏高，包括采取融资租赁贷款的融资渠道及企业间借款，也增加了资金成本。

（二）综合上述原因，公司现状下的有息负债、承担较重财务费用，是真实的、必要的。

四、公司资产负债率和有息负债率是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

（一）同行业公司数据，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（以下简称：“斯迪克”）、上海晶华胶粘新材料股份有限公司（以下简称：“晶华新材”）、碳元科技股份有限公司（以下简称：“碳元科技”）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（以下简称：“泛亚微透”）、苏州安洁科技股份有限公司（以下简称：“安洁科技”）、深圳市飞荣达科技股份有限公司（以下简称：

“飞荣达”) 在个别产品方面有相关性; 美利晟与中潜股份有限公司 (以下简称: “中潜股份”) 个别产品有相关性; 天晟复合未查询到同行公开数据; 新光环保与森特士兴集团股份有限公司 (以下简称: “森特股份”) 部分业务有相关性; 从这些公司的公开数据中, 获取数据可比性较弱。

(二) 同行公司资产负债率数据

同行公司	项目	2023 年	2022 年
晶华新材	有息负债率	65.10%	61.25%
	资产负债率	39.41%	44.88%
森特股份	有息负债率	28.02%	30.15%
	资产负债率	57.59%	63.52%

- 1、晶华新材: 此公司部分业务板块与常州昊天整体有相关性; 公开数据只能获取晶华新材合并报表负债率数据, 与公司合并报表无可比性。
- 2、森特股份: 此公司部分业务板块与新光环保整体有相关性; 公开数据只能获取森特股份合并报表负债率数据, 与公司合并报表无可比性。

(2) 结合你公司资金使用管理情况、相关内部控制制度执行情况等, 说明你公司是否存在未披露的货币资金使用限制或被其他方实际使用的情形, 是否存在与第一大股东或其他关联方联合或共管账户, 是否存在资金占用、违规对外担保、违规提供财务资助或变相为关联方提供担保及资金的情形。

公司回复:

一、货币资金情况

单位: 万元

项目	2023 年末余额	2023 年初余额
库存现金	1.23	1.42
银行存款	18,033.54	7,136.45
其他货币资金	607.23	1,955.86
合计	18,642.00	9,093.73

其中：存放在境外的款项总额	746.28	1,913.45
---------------	--------	----------

(一) 截至 2022 年末公司受限货币资金是指，用于短期借款质押的 178 万美元银行定期存单，银行承兑汇票保证金 343.91 万元、履约保证金 371.86 万元、被冻结的银行存款 86.06 万元及 ETC 保证金 0.4 万元。

(二) 截至 2023 年末公司受限货币资金是指，用于短期借款质押的 300 万元银行定期存单、银行承兑汇票保证金 158.89 万元、履约保证金 147.95 万元、ETC 保证金 0.4 万元。

二、结合公司资金使用管理情况、相关内部控制制度执行情况等，公司是否存在未披露的货币资金使用限制或被其他方实际使用的情形，是否存在与第一大股东或其他关联方联合或共管账户，是否存在资金占用、违规对外担保、违规提供财务资助或变相为关联方提供担保及资金的情形。

(一) 公司资金使用管理情况

- 1、公司资金管理政策：有清晰的现金管理政策，银行账户管理政策、资金内部调动的授权与签批规范。
- 2、实行资金月度计划管理：进行月度资金计划平衡，过程中进行动态调整平衡，进行月度计划与实际执行差异分析，资金短缺平衡措施等。
- 3、资金收支及时记录与过程签批与监督：收支及时记录和监督资金的使用情况，确保资金使用的授权审核、及时性、正确性、完整性。

(二) 资金管控与执行情况

- 1、资金管理：明确授权与事前审核，过程监督，分工审核，并进行内控检查。
- 2、执行情况过程监督、反馈、纠偏：有不妥之处，均及时要求改正，并进行复核检查。
- 3、内控检查未发现存在重大资金管理问题。

(三) 公司不存在未披露的货币资金使用限制或被其他方实际使用的情形，不存在与第一大股东或其他关联方联合或共管账户，不存在资金占用、违规对外担保、违规提供财务资助或变相为关联方提供担保及资金的情形。

- 1、 公司遵循信息披露规范，经内控检查及外部审计程序，未发现有未披露的货币资金使用限制或资金被其他方实际使用的情形。不存在与第一大股东或其他关联方联合或共管账户，不存在资金占用、违规对外担保、违规提供财务资助或变相为关联方提供担保及资金的情形。
 - 2、 公司承诺持续遵守内控规范约束，确保资金使用的合法合规。
- (3) 列示你公司截至报告期末未来一年内需要偿付的有息债务的具体情况，包括但不限于债权人名称、借款日期、借款金额、借款用途、利率、担保物、到期日期、逾期情况、偿还计划、资金来源、截至目前的偿还情况，并结合公司货币资金及现金流状况、银行授信情况、融资渠道及能力、未来资金使用计划等，说明你公司是否存在流动性风险及相关应对措施。

公司回复：

一、一年内到期的有息债务情况

单位：万元

序号	有息债务分类	债权人	借款金额	借款用途	年利率	借款日期	到期日期	担保方式	逾期情况	偿还计划	资金来源	截至2024年5月31日已归还金额	截至2024年5月31日已借款余额
1	银行贷款	银行 1	14.64	生产经营	10.80%	2022-8-4	2024-7-28	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	10.93	3.72
2	银行贷款	银行 1	12.51	生产经营	7.20%	2022-7-5	2024-6-28	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	10.67	1.84
3	银行贷款	银行 1	24.77	生产经营	8.10%	2022-7-5	2024-6-28	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	21.19	3.58
4	银行贷款	银行 1	24.77	生产经营	8.10%	2022-7-5	2024-6-28	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	21.19	3.58
5	银行贷款	银行 1	25.02	生产经营	8.10%	2022-7-5	2024-6-28	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	21.41	3.62
6	银行贷款	银行 1	29.17	生产经营	9.70%	2022-7-5	2024-7-6	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	21.69	7.48
7	银行贷款	银行 1	29.17	生产经营	8.10%	2022-7-5	2024-7-6	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	21.55	7.62
8	银行贷款	银行 1	37.51	生产经营	10.80%	2022-9-11	2024-9-12	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	22.17	15.34
9	银行贷款	银行 1	37.50	生产经营	5.40%	2022-9-8	2024-9-8	吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	21.50	16.00
10	保理贷款	保理公司 1	1,446.94	生产经营	8.50%	2018-12-19	2024-12-31	美利晟担保+吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	-	1,446.94
11	保理贷款	保理公司 1	522.66	生产经营	8.50%	2019-1-24	2024-12-31	美利晟担保+吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	-	522.66

12	保理贷款	保理公司 1	652.86	生产经营	8.50%	2019-1-30	2024-12-31	美利晟担保+吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	-	652.86
13	保理贷款	保理公司 1	649.52	生产经营	8.50%	2019-2-25	2024-12-31	美利晟担保+吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	-	649.52
14	保理贷款	保理公司 1	1,294.32	生产经营	8.50%	2019-3-15	2024-12-31	美利晟担保+吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	-	1,294.32
15	保理贷款	保理公司 1	903.22	生产经营	8.50%	2019-4-2	2024-12-31	美利晟担保+吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	-	903.22
16	融资租赁	融资租赁公司 1	506.65	生产经营	6.61%	2023-7-21	2026-7-21	天晟复合不动产抵押；天晟新材担保；吴海宙个人担保。	无	按期逐笔归还	自有资金	326.54	180.11
17	融资租赁	融资租赁公司 1	207.66	生产经营	6.61%	2023-7-24	2026-7-21	天晟复合不动产抵押；天晟新材担保；吴海宙个人担保。	无	按期逐笔归还	自有资金	133.96	73.70
18	融资租赁	融资租赁公司 1	177.99	生产经营	6.61%	2023-7-25	2026-7-21	天晟复合不动产抵押；天晟新材担保；吴海宙个人担保。	无	按期逐笔归还	自有资金	114.82	63.17
19	融资租赁	融资租赁公司 2	166.13	生产经营	6.13%	2023-4-11	2025-4-11	天晟新材担保；吴海宙个人担保。	无	按期逐笔归还	自有资金	79.78	86.35
20	融资租赁	融资租赁公司 3	278.28	生产经营	7.18%	2022-8-25	2024-8-25	天晟新材、新祺晟、天晟复合担保；吴海宙个人担保	无	按期逐笔归还	自有资金	182.50	95.78
21	银行贷款	银行 2	1,392.55	生产经营	6.00%	2022-4-15	2024-4-14	新光环保不动产抵押+天晟新材担保+吴海宙个人担保	无	到期归还	自有资金	1,392.55	-
22	银行贷款	银行 2	611.12	生产经营	6.00%	2022-4-18	2024-4-14	新光环保不动产抵押+天晟新材担保+吴海宙个人担保	无	到期归还	自有资金	611.12	-
23	银行贷款	银行 3	1,702.76	生产经营	5.32%	2023-4-25	2024-4-24	新光、复合、新祺晟、昊天；吴海宙；上海新祺晟；青岛图博；	无	到期归还	自有资金	1,702.76	-
24	银行贷款	银行 3	1,382.36	生产经营	5.60%	2023-7-31	2024-7-30	新光、复合、新祺晟、昊天、天晟进出口、江苏美利晟；吴海宙；	无	到期归还	自有资金		1,382.36
25	银行贷款	银行 3	2,004.14	生产经营	5.32%	2023-12-18	2024-12-17	新光、复合、新祺晟、昊天；吴海宙；天晟进出口；	无	到期归还	自有资金		2,004.14

26	银行贷款	银行 4	1,252.10	生产经营	5.51%	2022-7-26	2024-5-28	新光、复合、新祺晟、昊天、美利晟；吴海宙；	无	到期归还	自有资金	1,252.10	-
27	银行贷款	银行 4	1,252.10	生产经营	5.51%	2022-7-27	2024-5-28	新光、复合、新祺晟、昊天、美利晟；吴海宙；	无	到期归还	自有资金	1,252.10	-
28	银行贷款	银行 4	1,252.10	生产经营	5.51%	2022-7-28	2024-5-28	新光、复合、新祺晟、昊天、美利晟；吴海宙；	无	到期归还	自有资金	1,252.10	-
29	银行贷款	银行 4	651.09	生产经营	5.51%	2022-7-29	2024-5-28	新光、复合、新祺晟、昊天、美利晟；吴海宙；	无	到期归还	自有资金	651.09	-
30	银行贷款	银行 5	5,009.17	生产经营	6.00%	2023-11-20	2024-11-20	天晟新材不动产抵押；吴海宙；新祺晟；新光、美利晟、复合、昊天；	无	到期归还	自有资金		5,009.17
31	银行贷款	银行 5	5,009.17	生产经营	6.00%	2023-11-20	2024-11-20	天晟新材不动产抵押；吴海宙；新祺晟；新光、美利晟、复合、昊天；	无	到期归还	自有资金		5,009.17
32	银行贷款	银行 5	3,806.97	生产经营	6.00%	2023-12-14	2024-12-14	天晟新材不动产抵押；吴海宙；新祺晟；新光、美利晟、复合、昊天；	无	到期归还	自有资金		3,806.97
33	银行贷款	银行 5	200.37	生产经营	6.00%	2023-12-14	2024-12-14	天晟新材不动产抵押；吴海宙；新祺晟；新光、美利晟、复合、昊天；	无	到期归还	自有资金		200.37
34	银行贷款	银行 6	2,404.25	生产经营	5.80%	2023-4-7	2024-4-6	新光、新祺晟；吴海宙、章含幽；	无	到期归还	自有资金	2,404.25	-
35	银行贷款	银行 6	2,203.90	生产经营	5.80%	2023-4-11	2024-4-10	新光、新祺晟；吴海宙、章含幽；	无	到期归还	自有资金	2,203.90	-
36	银行贷款	银行 7	1,351.71	生产经营	4.15%	2023-1-13	2024-1-10	复合；吴海宙、章含幽；	无	到期归还	自有资金	1,351.71	-
37	银行贷款	银行 7	1,351.71	生产经营	4.15%	2023-3-2	2024-2-28	复合；吴海宙、章含幽；	无	到期归还	自有资金	1,351.71	-

38	银行贷款	银行 8	2,853.96	生产经营	4.55%	2023-8-16	2024-1-31	新祺晟、美利晟；吴海宙；	无	到期归还	自有资金	2,853.96	-
39	银行贷款	银行 3	280.46	生产经营	5.32%	2023-9-6	2024-9-5	不动产抵押；昊天；吴海宙；复合；新光；江苏美利晟	无	到期归还	自有资金		280.46
40	银行贷款	银行 3	2,403.99	生产经营	5.44%	2023-9-8	2024-9-7	不动产抵押+吴海宙	无	到期归还	自有资金		2,403.99
41	银行贷款	银行 4	1,202.05	生产经营	5.60%	2023-12-20	2024-12-13	天晟新材、新光、昊天；吴海宙；	无	到期归还	自有资金		1,202.05
42	银行贷款	银行 4	1,101.34	生产经营	4.00%	2023-12-27	2024-12-25	天晟新材、新光、昊天；吴海宙；	无	到期归还	自有资金		1,101.34
43	银行贷款	银行 9	1,001.15	生产经营	3.75%	2023-6-29	2024-6-27	吴海宙、章含幽	无	到期归还	自有资金		1,001.15
44	银行贷款	银行 7	700.89	生产经营	4.15%	2023-5-30	2024-5-28	天晟新材；江苏美利晟；吴海宙、章含幽；	无	到期归还	自有资金	700.89	-
45	银行贷款	银行 10	300.42	生产经营	4.61%	2023-10-23	2024-10-22	天晟新材、吴海宙	无	到期归还	自有资金		300.42
46	银行贷款	银行 10	500.66	生产经营	4.30%	2023-8-15	2024-8-14	天晟、吴海宙	无	到期归还	自有资金		500.66
47	银行贷款	银行 2	1,602.93	生产经营	6.00%	2023-9-8	2024-4-14	不动产抵押；天晟；吴海宙	无	到期归还	自有资金	1,602.93	-
48	企业间借款	企业 1	1,436.77	生产经营	7.50%	2019-10-11	2024-12-31	吴海宙；章含幽；晟衍	无	按期逐笔归还	自有资金		1,436.77
49	企业间借款	企业 2	178.22	生产经营	9.00%	2021-1-8	2024-2-6	昊天，天晟香港	无	到期归还	自有资金	178.22	-
合计			53,441.72									21,771.31	31,670.41

备注：已剔除租赁负债影响，2023 年为 374.56 万元、2022 年为 203.74 万元、2021 年为 431.22 万元。

二、结合公司货币资金及现金流状况、银行授信情况、融资渠道及能力、未来资金使用计划等，说明你公司是否存在流动性风险及相关应对措施。

(一) 货币资金及现金流状况：货币资金及现金流状况，相对紧张，但能正常维持生产运营，按时还本付息。

(二) 银行授信情况：近2-3年，银行授信相对谨慎，整体授信规模基本稳定；新增授信与提贷，相对有难度。

(三) 融资渠道及能力：除银行类贷款，还有融资租赁，临时的企业间借款；整体贷款规模基本稳定。

(四) 未来资金使用计划：除日常运营支出外，主要投入是软质发泡在溧阳的工程项目，后续会有部分设备投入，将根据资金进度，分步投入，压力较小；目前无其他重大投入计划。

(五) 有资金压力，但整体现金流可平衡，不存在流动性风险：经营债务和融资债务分步到期，分步安排支付：结合货币资金及现金流现状、加上应收账款回收、以及新产生销售实现的货款回收，并严控各项资金支出，以确保债务分期按时支付。

(六) 应对措施

- 1、落实经营目标，狠抓业绩，提升利润和现金流：开发新产品，开拓新市场，增加新客户；引入专业人才，进一步加强营销管理，提升运营管理。
- 2、加强应收账款回收，提升固定资产管控与产效：重点抓长账龄款项的回收；对不动产进行调整或处置，提升固定资产的管理与产效，回流现金，支持运营发展。
- 3、开源节流，降本增效，管理规范与提升：人员与薪酬费用控制；成本费用管控；加强内控规范检查与整合。
- 4、新的筹资方案：整合贷款机构，减少资金成本，提高资金管理效率。
- 5、主动剥离亏损企业，推动上市公司高质量发展：适时对个别产效低的业务板块进行股权转让，减少上市公司负担，把资金投入产效更高的业务板块。

- 6、外部资本引入：常州昊天引入外部资本，用于新技术新产品投入，将通过股权激励团队，希望实现业绩和利润的大幅提升。
- 7、开展资本运作，解决运营资金，增加发展项目的资金需求：同时优化公司贷款结构，减少非银行金融机构的融资，减少不必要的财务费用。
- 8、通过如上主要举措，确保现金流平衡，有序运营。

(4) 列示你公司报告期末货币资金的存放地点、存放类型、具体金额、利率水平、使用计划，并说明你公司货币资金期末余额大幅上升的原因及合理性，利息收入与平均存款余额是否匹配。

公司回复：

一、货币资金存放与变动原因

单位：万元

项目	期末余额	存放地点	存放类型	年利率	使用计划
库存现金	1.23	财务中心	实物货币	/	支付备用金
银行存款	18,033.54	1、境内银行： 17,287.26 万元 2、境外银行： 746.28 万元	银行，活期	活期利率	运营支出、还贷等
其他货币资金	607.23	境内银行	短期借款质押的 300 万元银行定期存单，银行承兑汇票保证金 158.89 万元，履约保证金 147.95 万元，ETC 保证金 0.4 万元	定存利率	融资质押、票据保证金等
合计	18,642.00				
其中：存放在境外的款项总额	746.28	1、美国的子公司：258.94 万元 2、香港的子公司：487.34 万元	银行，活期	/	支付货款

二、公司货币资金期末余额大幅上升的原因及合理性，利息收入与平均存款余额是否匹配。

(一) 货币资金期末余额大幅上升的原因及合理性：主要是应收账款在 12 月回收所致；期末余额大幅上升，是真实的、合理的。

(二) 利息收入与平均存款余额的匹配性

- 1、利息收入：本报告期内为 239 万元，去年同期为 25 万元，同比增加 214 万元；增加的 214 万元利息收入，主要是全资子公司常州天晟和岳科技有限公司（以下简称：“和岳科技”）收到的利息；去除和岳科技收到的 210 万元利息之外，本报告期内利息收入与去年同期相比，基本持平。
- 2、和岳科技的利息收入：非存款利息，是贸易业务相关收取的利息；本报告期内，和岳科技与供应商订立了大宗贸易业务采购合同，且已支付了预付款，后因市场变化，未能进一步交易，预付款退回；因金额较高，向供应商收取了利息；两家客户未按账期回款，因金额较高，向两家客户收取了利息；共计收取利息合计 210 万元。
- 3、利息收入去除和岳科技收取的利息之外，与平均存款余额是匹配的。

(5) 说明净资产持续下降的原因及合理性，下降趋势是否可能持续，你公司是否存在通过少结转成本、少计提费用、少计提各项资产减值准备等情形进行不当会计调节情形。

公司回复：

一、净资产持续下降的原因及合理性

- (一) 近年经营业绩不佳，持续亏损：市场竞争急剧，营业收入下降，成本相对上升，毛利额减少，报表表现亏损，净资产持续下降；市场和行业环境的变化，技术革新的冲击下，市场需求下降，销售单价下行，有些原材料价格上涨，能源费用上涨，导致了主营业务收入下降和主营业成本上的相对上升，从而出现了经营亏损。
- (二) 投资损失：公司投资的主体业绩不佳，出现大额投资损失，如江苏中科聚合新材料产业技术研究院有限公司（以下简称：“研究院”）、中铁轨道交通装备有限公司（以下简称：“中铁轨道”）、宁波揽众嘉宸股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称：“宁波揽众”）等；站在投资时的环境背景，市场前提下，是客观的、合理的，后续由于环境和市场发生较大

的变化，导致与预期目标产生了较大差异；公司就以前这些投资项目未达到预期收益，也在高度关注和调整策略，期待进一步止损或增加收益。

(三) 资产减值：资产价值下降，计提了各类减值，是亏损增加的重要原因：包括固定资产减值、无形资产减值、存货跌价计提、应收账款坏账准备计提，近几年资产减值金额重大；公司定期进行各类资产减值测试，并根据会计准则计提了相应的减值准备。谨慎性原则，充分计提各类减值准备，是合理的、必要的。

(四) 市场大环境变化、行业相关变化、技术革新快速的冲击下，导致了公司的持续亏损；公司很难规避这些大变化对企业带来的负面影响；公司净资产下降是真实的，合理的。

二、净资产下降趋势不可能持续

(一) 市场行业前景：从大的市场环境、行业后续发展趋势、竞争态势，以及公司 2024 年 1 季度业绩表现来看，公司未来业务发展前景看好。

(二) 就持续经营可行性，公司进行了专项论证：采取各项可行的举措，预计新的一年，业绩、利润、现金流正向翻转。

(三) 盈利预测看好：反复论证具体业务板块的发展策略，对未来 5 年盈利进行预测，预计未来业绩和利润看好，净资产将出现正向提升；在过程中，将高度关注计划执行的有效性，关注潜在风险，并做好应对方案。

(四) 净资产下降趋势不可持续：公司将出现正向增长。

三、公司不存在通过少结转成本、少计提费用、少计提各项资产减值准备等情形进行不当会计调节情形。

(一) 经公司内部和外部审计核查，公司严格按照会计准则及时结转成本，并准确计提各项费用，合理计提各项资产减值准备，以确保财务数据真实性、准确性。

(二) 公司聘请的独立审计机构对财务报表进行了全面审计，并出具了无保留意见的审计报告。从外部机构层面，核查和确保了成本结转、费用计提、各项资产减值准备的合规性、准确性。

(三) 公司净资产下降的原因是真实的、合理的，不存在通过不当会计调节影响财务数据的情形；公司正在积极采取措施应对挑战，预计未来净资产将出现正向改善。

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、审计人员亲自前往银行打印信用报告，核对相关信息；对全部银行账户实施函证程序，复核回函情况，核查是否存在潜在受限资金情况，发函及回函比例均为 100%；

3、取得并检查银行存款余额调节表；

4、获取银行流水，将银行流水的余额、发生额和账面记录进行核对，抽样执行双向银行交易核查；抽查大额银行存款收支的原始凭证，检查原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符、账务处理是否正确、是否记录于恰当的会计期间等内容；

5、对货币资金执行截止性测试；

6、了解、测试并评价了与筹资活动相关的内部控制；

7、获取借款明细表，检查借款合同，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；对银行借款实施函证程序；检查本期借款增减变动的相关业务单据；关注期后还款情况；

8、测算借款利息支出是否符合借款合同约定，金额是否合理，账务处理是否符合要求；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；

9、检查借款抵押资产的所有权是否属于被审计单位，其价值和实际状况是否与契约中的规定相一致，结合银行函证确认担保、抵押的情况是否在财务报表中作出恰当披露；

10、获取《企业信用报告》，检查信用报告，核实账面记录是否准确、完整。对信用报告中列示的信息与账面记录核对的差异进行分析，关注信用报告中列示的对外担保的信息。核对有关信息与财务报表的相关信息是否一致；

11、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：

基于实施的审计程序，天晟新材长短期借款均正常还贷或展期，未出现逾期的情形，结合持续经营的审计，我们认为天晟新材持续经营能力不存在重大不确定性。

3. 报告期内，你公司营业收入 57,422.79 万元，同比下降 1.78%，营业成本 47,952.49 万元，同比下降 4.42%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-16,022.91 万元，同比上升 14.65%，综合毛利率 16.49%，同比上升 2.30 个百分点。报告期内，你公司发泡材料及应用产品、交通配套类产品、其他业务产品实现营业收入同比分别变动-12.37%、451.55%、-83.48%，毛利率同比分别变动 3.68 个百分点、18.24 个百分点、-3.32 个百分点。报告期内，你公司营业收入扣除金额为 388.65 万元，扣除项目为其他业务收入，扣除金额占营业收入比重为 0.68%。请你公司：

(1) 结合市场环境、产品供需情况及销售数量、定价方法及销售价格等，说明你公司报告期内各产品收入变动的原因及合理性，并补充披露其他业务产品的具体构成。

(2) 结合收入变动情况、成本构成情况、原材料价格波动情况、人工成本及

其他费用变化情况等，说明你公司报告期内各产品毛利率变动的原因及合理性。

(3) 补充披露其他业务收入的具体内容及对应金额，并对照《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，核查你公司营业收入扣除是否充分、完整。

(4) 结合同行业可比公司的业绩情况，说明你公司报告期内营业收入、净利润、毛利率的变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明针对公司营业收入、营业成本等相关科目实施的审计程序、覆盖范围及比例、审计结论。

(1) 结合市场环境、产品供需情况及销售数量、定价方法及销售价格等，说明你公司报告期内各产品收入变动的原因及合理性，并补充披露其他业务产品的具体构成。

公司回复：

一、营业收入构成

单位：万元

产品分类	2023 年		2022 年		营业收入 增减	营业收入增 减率
	金额	占营业收入 比重	金额	占营业收入 比重		
发泡材料及应用	44,879.53	78.16%	51,214.51	87.60%	-6,334.98	-12.37%
交通配套类产品	11,695.47	20.37%	2,120.48	3.63%	9,574.99	451.55%
其他业务	847.79	1.48%	5,130.98	8.78%	-4,283.19	-83.48%
营业收入合计	57,422.79	100.00%	58,465.96	100.00%	-1,043.17	-1.78%

(一) 发泡材料及应用相比：整体下降 6,335 万元；其中，常州昊天工业胶带等产品同比上升 961 万元，其他各业务板块的产品多有所下降，下降明显的为硬质发泡材料和软质发泡材料，主要是指美利晟和天晟复合、青岛

图博等公司的产品。

(二) 交通配套类产品：整体上升 9,575 万元；其中，新光环保的声屏障产品同比上升 8,691 万元，旅行装备的房车类产品同比上升 884 万元。

(三) 其他业务：整体下降 4,283 万元；其中，天晟证券金融服务业同比下降 4,293 万元，贸易业务同比上升 9 万元。

二、其他业务收入构成

单位：万元

其他业务	2023 年		2022 年		其他业务收入增减	其他业务收入增减率
	金额	占其他业务收入比重	金额	占其他业务收入比重		
大宗贸易	11.78	1.39%	2.41	0.05%	9.37	389.00%
金融服务业	836.01	98.61%	5,128.57	99.95%	-4,292.56	-83.70%
营业收入合计	847.79	100.00%	5,130.98	100.00%	-4,283.19	-83.48%

(一) 其他业务：主要包括大宗贸易业务和金融服务业；大宗贸易业务的产品，主要是指电解铜购销业务；金融服务业对应的产品，主要是境外债券发行业务。

(二) 大宗贸易：公司根据在向客户转让商品或服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断从事交易时本公司的身份是主要责任人还是代理人。本公司作为代理人，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确定。2023 年全年采购电解铜 34,740.87 万元，销售电解铜 34,729.09 万元，按净额法确认收入 11.78 万元。2022 年全年采购电解铜 16,767.84 万元，销售电解铜 16,765.43 万元，按净额法确认收入 2.41 万元。公司从 2020 年开始有大宗贸易业务，财务核算均保持一致，采取净额法核算。大宗贸易会计核算分录：

1、采购时：

借：库存商品

借：应交税费-增值税-进项税额

贷：应付账款

2、销售时：

借：应收账款

贷：其他业务收入

贷：应交税费-增值税-销项税额

3、净额法确认收入：

借：其他业务收入

贷：库存商品

(三) 金融服务业：指证券公司经纪业务。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；金融服务业，2023 年度收入为 836 万元，2022 年度为 5,129 万元，同比明显下降。

三、结合市场环境、产品供需情况及销售数量、定价方法及销售价格等，说明公司报告期内各产品收入变动的原因及合理性。

(一) 市场环境变化

1、报告期内，整体经济增长放缓，市场需求减少，市场竞争加剧，影响了公司产品的整体需求；市场更新迭代加快，市场上新产品不断涌现，并采用低价策略，影响了公司的市场份额和价格策略。

- 2、发泡材料及应用产品，市场竞争加剧，销售价格降低，毛利空间缩小；硬质发泡材料，有些订单因价格过低，而无法接单，导致销售下降；软质发泡材料，一些间接出口的产品因东南亚国家的生产成本更具有优势，而失去客户，导致业绩下降；后加工产品，常州新祺晟业绩稳定，表现良好；常州昊天在连续几年业绩不佳的前提下，因新技术新产品的成功，从2023年4季度开始，业绩出现了正向翻转，未来业绩看好。
- 3、金融服务业的特点：发债规模受限，以及环境变化、营商环境等因素，境外债券发行，在不同年份，营业收入有较大的跳跃性。2023年相比2022年，就出现了明显业绩下降。
- 4、新技术，新产品的更新跟不上大环境的快速步伐：有些业务板块，取得了好的业绩成效，有些业务板块还在不断的进行技术的革新，开发新产品，包括提高产品的品质或性能，期待拓展新的市场和新的客户。

（二）产品供需情况及销售数量变化

- 1、产品市场容量产生变化：整体市场环境，行业变化，竞争加剧，市场容量有所下降。
- 2、公司产品的供应情况：公司生产能力足够支持业绩增长；原材料供应方面，有些化工类材料和大宗材料价格上涨，包括能源价格上涨；成本管控领先，将对未来赢得市场意义重大。
- 3、新材料行业，产品细分非常多，各产品的销售数量由于规格型号大小不一，无法简单的用数量来进行衡量，故无法与上期进行整体比对。
- 4、影响销量的主要因素：市场需求为主要因素，产品升级换代和成本是否领先也是影响销售的重要因素。季节性需求变化整体影响不明显。

（三）定价方法及销售价格

- 1、公司采用的定价策略：不同的业务板块，不同的产品，面对不同的市场和客户，采取不同的定价策略；主要采取成本加成定价、竞争导向定价。
- 2、影响定价策略的主要因素：产品成本控制情况、市场接受度、竞争者的产品和价格、国家政策法规、其他外部环境因素等；为了获取更好的销

售价格，有时通过为客户提供集成订制产品方式，与市场进行差异竞争，以获得更好的利益回报。

- 3、报告期内各产品销售价格变化情况：发泡材料及应用产品、交通配套类产品，毛利率上升，销售价格整体表现有所提升；其他业务，毛利率下降，销售价格整体有所下降。
- 4、影响销售价格变化的原因：市场价格变化，竞争对手价格策略，产品差异化价格策略，原材料价格波动，生产成本控制等；2023年度，主要因市场竞争因素和成本控制因素影响销售价格变化。

(四) 公司报告期内各产品收入变动是合理的

- 1、发泡材料及应用下降：因销售价格或竞争激烈，未能获取订单或毛利空间过低不能接单，导致收入整体下降。
- 2、交通配套类产品上升：主要是声屏障业务增长所致，销售和毛利率同比均增长，但获利空间仍比较低。
- 3、其他业务下降：主要是金融服务业下降所致，因发债规模变化，竞争原因，境外债券发行，2023年相比2022年，出现了明显业绩下降。
- 4、报告期内各产品收入变动是真实的、合理的；公司未来将继续优化市场和产品应对策略，提升整体收入和盈利能力。

(2) 结合收入变动情况、成本构成情况、原材料价格波动情况、人工成本及其他费用变化情况等，说明你公司报告期内各产品毛利率变动的原因及合理性。

公司回复：

一、收入、成本、毛利率变动

单位：万元

产品分类	2023 年度			2022 年度			本期比上期增减		
	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	营业成本	毛利率
发泡材料及应用	44,879.53	35,995.97	19.79%	51,214.51	42,962.16	16.11%	-12.37%	-16.21%	3.68%
交通配套类产品	11,695.47	11,135.24	4.79%	2,120.48	2,405.64	-13.45%	451.55%	362.88%	18.24%
其他业务	847.79	821.28	3.13%	5,130.98	4,800.01	6.45%	-83.48%	-82.89%	-3.32%
合计	57,422.79	47,952.49	16.49%	58,465.96	50,167.81	14.19%	-1.78%	-4.42%	2.30%

二、成本构成与变动情况

单位：万元

产品分类	项目	2023年		2022年		成本同比增减率	料工费占比变动率
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重		
发泡材料及应用	材料	24,556.65	51.22%	31,951.51	63.69%	-23.14%	-12.47%
发泡材料及应用	人工	3,573.20	7.45%	3,909.42	7.79%	-8.60%	-0.34%
发泡材料及应用	费用	7,866.12	16.40%	7,101.23	14.16%	10.77%	2.24%
	小计	35,995.97	75.07%	42,962.16	85.64%	-16.21%	-10.57%
交通配套类产品	材料	10,385.16	21.66%	1,726.42	3.44%	501.54%	18.22%
交通配套类产品	人工	289.00	0.60%	185.83	0.37%	55.52%	0.23%
交通配套类产品	费用	461.07	0.96%	493.39	0.98%	-6.55%	-0.02%
	小计	11,135.24	23.22%	2,405.64	4.80%	362.88%	18.43%
其他业务	材料						0.00%
其他业务	人工						0.00%
其他业务	费用	821.28	1.71%	4,800.01	9.57%	-82.89%	-7.86%
	小计	821.28	1.71%	4,800.01	9.57%	-82.89%	-7.86%
合计	材料	34,941.82	72.88%	33,677.92	67.13%	3.75%	5.75%
	人工	3,862.20	8.05%	4,095.25	8.16%	-5.69%	-0.11%
	费用	9,148.48	19.07%	12,394.63	24.71%	-26.19%	-5.64%
	合计	47,952.49	100.00%	50,167.81	100.00%	-4.42%	0.00%

- (一) 发泡材料及应用产品：本报告期相比上一年度，料工费占营业成本整体比重下降；材料占比下降 12.47%，人工占比下降 0.34%，费用占比上升 2.24%，料工费合计占比下降 10.57%；发泡材料整体销售下降，成本下降，所以，料工费占比整体下降。
- (二) 交通配套类产品：本报告期相比上一年度，料工费合计占营业成本整体比重上升；材料占比上升 18.22%，人工占比上升 0.23%，费用占比下降 0.02%，料工费合计占比上升 18.43%；交通配套类产品整体销售上升，成本上升，所以，料工费占比整体上升。
- (三) 其他业务：主要是指金融服务业；主要取决于接单规模和相应的服务提成，因受大的环境和政策影响，同期可比性弱。
- (四) 成本结构整体变化：材料占比上升，人工和费用占比下降；变化主要受材料价格上涨影响，部分产品成本受工艺改变的影响，生产不同产品，受产品结构变化影响，成本均有不同；料工费的变化，还与控制员工数量，成本费用管控相关；成本结构变化受相关因素的综合影响。

三、材料价格变动情况

(一) 部分材料价格变动情况

单位：数量（吨）、单价（万元/吨）、金额（万元）

主要原材料	2023年			2022年			单价变动	影响采购成本
	数量	年平均单价	金额	数量	年平均单价	金额		
原材料 1	1,331.75	1.18	1,572.44	1,260.00	1.02	1,289.13	0.16	209.90
原材料 2	10.50	1.11	11.60	220.50	0.97	213.95	0.13	1.41
原材料 3	310.00	1.18	365.20	311.70	1.12	349.07	0.06	18.03
原材料 4	523.40	0.69	360.47	479.89	0.65	311.34	0.04	20.90
原材料 5	46.00	6.73	309.52	52.00	6.61	343.97	0.11	5.24
原材料 6	8.00	8.00	64.00	26.00	6.72	174.78	1.28	10.22
原材料 7	40.03	0.94	37.81	99.93	1.22	121.44	-0.27	-10.83
原材料 8	317.50	1.04	329.53	589.83	1.01	597.89	0.02	7.69
原材料 9	68.35	2.16	147.35	603.69	2.20	1,330.21	-0.05	-3.26

原材料 10	77.04	1.71	131.42	189.24	1.78	337.06	-0.08	-5.80
原材料 11	27.99	7.18	200.97	67.34	6.59	443.99	0.59	16.43
原材料 12	44.44	2.19	97.53	105.06	2.23	234.28	-0.04	-1.57
原材料 13	70.01	1.44	100.97	160.44	1.46	234.07	-0.02	-1.17
合计								267.19

(二) 新材料行业，各业务板块材料采购种类较多，上述仅列举了部分材料的价格变动情况，影响采购成本增加 267.19 万元。

四、产品毛利率变动的合理性

(一) 收入、成本、毛利率变动情况

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			同期增减		
	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	44,879.53	35,995.97	19.79%	51,214.51	42,962.16	16.11%	-12.37%	-16.21%	3.68%
交通配套类产品	11,695.47	11,135.24	4.79%	2,120.48	2,405.64	-13.45%	451.55%	362.88%	18.24%
其他业务	847.79	821.28	3.13%	5,130.98	4,800.01	6.45%	-83.48%	-82.89%	-3.32%
合计	57,422.79	47,952.49	16.49%	58,465.96	50,167.81	14.19%	-1.78%	-4.42%	2.30%

(二) 毛利率变动的原因：从上述收入变动情况、成本构成变动情况、原材料价格波动情况、人工成本变化情况、费用变化情况等，综合影响了产品毛利率发生变动。

(三) 毛利率变动是真实的、合理的。

(3) 补充披露其他业务收入的具体内容及对应金额，并对照《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，核查你公司营业收入扣除是否充分、完整。

公司回复：

一、其他业务收入具体内容

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额
材料销售	247.83	178.83
经营租赁	127.96	280.97
提供劳务	0.63	13.01
大宗交易	11.78	2.41
其他收入	0.45	0.21
合计	388.65	475.44

二、营业收入扣除情况

单位：万元

项目	本年度	具体扣除情况	上年度	具体扣除情况
营业收入金额	57,422.79	全部收入	58,465.96	全部收入
营业收入扣除项目合计金额	388.65	经营租赁收入、销售材料、提供劳务、大宗交易等其他收入	475.44	经营租赁收入、销售材料、提供劳务等其他收入
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.68%		0.81%	

三、营业收入扣除事项是充分的、完整的。

(一) 营业收入扣除政策：本公司营业收入中的扣除事项为经营租赁收入、销

售材料、提供劳务、大宗交易等其他收入。对照《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号--业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定，属于与主营业务无关的业务收入中-按照正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。

(二) 公司营业收入扣除事项，已按《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号--业务办理》中营业收入扣除相关事项的规定执行，是充分的，完整的。

(4) 结合同行业可比公司的业绩情况，说明你公司报告期内营业收入、净利润、毛利率的变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

公司回复：

一、同行业公司数据，可比性较弱：例如，子公司常州昊天与晶华新材、斯迪克、碳元科技的个别产品有相关性；常州新祺晟与泛亚微透、安洁科技、飞荣达在个别产品方面有相关性；美利晟与中潜股份个别产品有相关性；天晟复合未查询到同行公开数据；新光环保与森特股份部分业务有相关性；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。

二、营业收入，净利润，毛利率变动情况

单位：万元

项目	合并	常州昊天	晶华新材	新光环保	森特股份
营业收入	57,422.79	7,005.33	13,096.50	10,593.86	10,182.88
毛利率	16.49%	12.61%	-5.04%	2.16%	18.29%
净利润	-16,029.84	-509.12	6,749.62	-1,569.28	5,729.71

备注：以晶华新材、森特股份为例进行对比。

- 三、公司为合并报表数据，与晶华新材、森特股份无可比性；常州昊天列出的是整体数据，晶华新材的营业收入、毛利率是其工业薄膜材料业务板块的数据，净利润为其合并报表数据；新光环保列出的是整体数据，森特股份的营业收入和毛利率是其声屏障系统的数据，净利润为其合并报表数据。
- 四、常州昊天与晶华新材的个别产品有相关性；新光环保与森特股份部分业务有相关性。
- 五、常州昊天与晶华新材的工业薄膜材料相比：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，晶华新材同比上升，常州昊天略有上升；在毛利率方面，晶华新材毛利率连续2年为负值，常州昊天则明显上升。
- 六、新光环保与森特股份相比：收入规模两家差不多，新光环保毛利率明显低于森特股份，也体现为声屏障行业招投标竞争格局下，不同项目中标的毛利空间差异较大。
- 七、公司与同行相比，可比性较差。与同行具体业务板块相比，在营业收入和毛利率方面有一定参考价值。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题3的回复：

一、执行了以下核查程序：

- 1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计和运行的有效性；
- 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、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、报关单、记账凭证、回款单据、公司定期对账单等资料；取得出口企业退免税申报系统中的出口明细申报表与公司账面外销收入记录进行核对，并抽查收入确认的相关单据，检查已确认收入的真实性；
- 4、结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析，判断本期收入金额是否出现异常波动的情况；

5、结合应收账款函证程序，对应收账款借方发生额发函比例达 88%，回函比例达 87%；对应收账款期末余额发函比例达 96%，回函比例达到 91%；

6、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；

7、针对重要的销售客户，检查期后回款情况；

8、了解对公司采购与付款、生产与仓储循环并对其进行控制测试；

9、对直接材料、生产成本、人工支出等进行复核；重新计算产品的生产成本，并与企业数据进行核对；

10、对供应商的期末应付款余额和发生额执行函证程序，确认存货采购的真实性，对应付账款贷方发生额发函比例达 75%，回函比例达 97%；对应付账款期末余额发函比例达 95%，回函比例达到 99%；

11、对存货执行的监盘程序，监盘比例达到 99%、抽盘比例达到 94%；

12、针对员工真实性和职工薪酬计发放真实性的检查，比如检查劳动合同、打卡记录、工资奖金计提过程等；

13、与生产成本、制造费用、管理费用及销售费用等进行勾稽检查，分析企业的人均工资变动趋势，分析员工人数、工资费用总额变动情况，平均职工薪酬的合理性等；

14、对期间费用执行分析性程序，对异常的费用及资金要检查核实相关证据，并通过函证、访谈相关人员等程序对相关费用的真实性进行确认；

15、对期间费用执行检查程序，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、真实、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；评价费用是否被记录于正确的会计期间。

二、核查结论：

基于实施的审计程序，我们认为就 2023 年度财务报表整体公允反映而言，

公司对营业收入、营业成本等相关科目的真实性、准确性在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

4. 根据你公司披露的《2024年第一季度报告》，2024年1-3月，你公司实现营业收入12,585.70万元，同比上升19.31%，净利润-403.54万元，同比上升71.13%。请你公司说明2024年1-3月收入及净利润同比上升的原因，相关增长趋势是否具有可持续性。

公司回复：

一、营业收入、毛利额、毛利率、净利润变动情况

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年1-3月	同比增减	同比增减率
营业收入	12,586	10,549	2,037	19.31%
营业成本	9,666	8,617	1,048	12.17%
毛利额	2,920	1,931	989	51.19%
毛利率	23.20%	18.31%	4.89%	4.89%
归属于母公司所有者的净利润	-404	-1,398	994	71.13%

(一) 收入同比增长，毛利率提升，带来毛利额增加，净利润同比增长。

(二) 收入同比增长2,037万元，毛利率同比上升4.89%，毛利额同比增长989万元，净利润同比增长994万元。

二、营业收入、净利润主要业务板块同比变动情况

(一) 业绩上升的主要业务板块：常州昊天1季度营业收入2,718万元，同比增长1,726万元，净利润402万元，同比增长692万元；常州新祺晟1季度营业收入3,813万元，同比增长272万元，净利润250万元，同比增长34万元；新光环保1季度营业收入1,455万元，同比增长721万元，净利润-113万元，同比增长186万元。

(二) 业绩基本持平的业务板块：主要为 Polyumac，常州天晟进出口有限公司

(以下简称：“天晟进出口”)、美利晟，收入基本持平，净利润略有上升。

(三) 业绩有所下降的业务板块：天晟复合 1 季度营业收入 799 万元，同比下降 376 万元，表现为亏损；青岛图博 1 季度营业收入 380 万元，同比下降 267 万元，表现为亏损；母公司天晟新材营业收入有所下降，报表仍亏损。

三、公司说明 2024 年 1-3 月收入及净利润同比上升的原因，相关增长趋势是否具有可持续性。

(一) 营业收入和净利润上升的原因：主要是相关业务版块业绩有提升；其中，上升明显的业务板块为常州昊天，常州新祺晟，新光环保。

(二) 公司营业收入同比增长 2,037 万元，利润同比增长 994 万元；其中，常州昊天营业收入同比增长 1,726 万元，利润同比增长 692 万元。

(三) 常州昊天营业收入、毛利额、毛利率变动情况

单位：万元

期间	营业收入	营业成本	毛利额	毛利率	净利润
2024 年 1 季度	2,718	1,993	724	26.65%	402
2023 年 1 季度	991	1,037	-46	-4.60%	-290
同比增减	1,726	956	770	31.26%	692

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、常州昊天 2024 年 1 季度营业收入同比增长 1,726 万元，毛利额同比增长 770 万元，毛利率同比增长 31.26%。

(四) 相关增长趋势是可持续的：常州昊天业绩增长，主要是新技术新产品开发成功，带来新的业绩，且客户端质量较高，预期销量增长看好；其他业务板块均采取各项举措，抓业绩，增加利润和现金流，争取完成 2024 年度经营目标。

5. 报告期内，你公司实现内销收入 50,350.25 万元，同比上升 8.97%，外销收入

7,072.53 万元，同比下降 42.32%；内销毛利率 15.29%，同比上升 4.68 个百分点，外销毛利率 25.04%，同比下降 2.67 个百分点。请你公司：

- (1) 列示报告期内分产品、分地区实现的外销收入及同比变动情况，并披露报告期内外销收入前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、所在国家或地区、开始合作时间、交易内容、交易金额及较上年变化的情况、定价依据及公允性、期末应收账款余额、期后回款情况、是否为报告期新增客户、与你公司及你公司关联方是否存在关联关系等。
- (2) 结合市场环境、主要产品供需情况、销售产品的价格及成本变动情况等，说明你公司内销收入上升、外销收入大幅下降的原因及合理性，并说明你公司内销毛利率上升、外销毛利率下降的原因，内外销毛利率变动趋势相反的合理性。
- (3) 说明你公司内外销收入和毛利率的变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，并说明针对公司报告期内、外销收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、审计结论。

- (1) 列示报告期内分产品、分地区实现的外销收入及同比变动情况，并披露报告期内外销收入前五大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、所在国家或地区、开始合作时间、交易内容、交易金额及较上年变化的情况、定价依据及公允性、期末应收账款余额、期后回款情况、是否为报告期新增客户、与你公司及你公司关联方是否存在关联关系等。

公司回复：

一、内外销收入变动情况

单位：万元

项目	2023 年		2022 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
内销	50,350.25	87.68%	46,204.65	79.03%	8.97%

外销	7,072.53	12.32%	12,261.31	20.97%	-42.32%
合计	57,422.79	100.00%	58,465.96	100.00%	-1.78%

二、外销收入、成本、毛利率变动情况

单位：万元

产品分类	2023 年度			2022 年度			本期比上期增减		
	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	营业成本	毛利率
发泡材料及应用	6,236.53	4,480.05	28.16%	7,132.74	4,063.47	43.03%	-12.56%	10.25%	-14.87%
其他业务	836.01	821.28	1.76%	5,128.57	4,800.01	6.41%	-83.70%	-82.89%	-4.64%
合计	7,072.53	5,301.33	25.04%	12,261.31	8,863.48	27.71%	-42.32%	-40.19%	-2.67%
地区分类	2023 年度			2022 年度			本期比上期增减		
	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	营业成本	毛利率
国外地区	6,236.53	4,480.05	28.16%	7,132.74	4,063.47	43.03%	-12.56%	10.25%	-14.87%
港澳台地区	836.01	821.28	1.76%	5,128.57	4,800.01	6.41%	-83.70%	-82.89%	-4.64%
合计	7,072.53	5,301.33	25.04%	12,261.31	8,863.48	27.71%	-42.32%	-40.19%	-2.67%

备注：外销业务对应国家较为分散，区分为国外地区和港澳台地区；港澳台地区对应其他业务。

三、外销收入前五大客户情况

单位：万元

序号	客户	所在国家或地区	开始合作时间	交易内容	本报告期交易金额	上期交易金额	本报告期较上年增减变动	定价依据及公允性	期末应收账款余额	期后回款（截至2024年5月31日）	是否为本报告期新增客户	与公司及公司关联方是否存在关联关系	收入是否具有商业实质
1	外销-客户 1	美国	2012 年	增强聚氨酯发泡芯材	2,489.62	2,394.18	3.99%	市场导向定价	500.89	500.89	否	否	是
2	外销-客户 2	美国	2012 年	增强聚氨酯发泡芯材	435.38	530.55	-17.94%	市场导向定价	49.05	49.05	否	否	是
3	外销-客户 3	江西景德镇	2023 年	境外债券发行	347.68	-	100.00%	公开招标定价	-	-	是	否	是
4	外销-客户 4	法国	2010 年	橡胶发泡板材	285.82	969.65	-70.52%	市场导向定价	145.96	145.96	否	否	是
5	外销-客户 5	江苏	2015 年	增光片	268.21	248.31	8.01%	市场导向定价	178.77	178.77	否	否	是
合计					3,826.71	4,142.69	-7.63%	/	874.68	874.68	/	/	/

- (一) 外销收入客户定价公允、交易是真实的、合理的。
 - (二) 外销收入前 5 大客户与公司及公司关联方不存在关联关系。
- (2) 结合市场环境、主要产品供需情况、销售产品的价格及成本变动情况等，说明你公司内销收入上升、外销收入大幅下降的原因及合理性，并说明你公司内销毛利率上升、外销毛利率下降的原因，内外销毛利率变动趋势相反的合理性。

公司回复：

一、内外销收入、成本、毛利率变动情况

单位：万元

销售分类	产品分类	2023 年度			2022 年度			本期比上期增减		
		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	营业成本	毛利率
内销	发泡材料及应用	38,643.00	31,515.92	18.44%	44,081.77	38,898.69	11.76%	-5,438.77	-7,382.77	6.69%
	交通配套类产品	11,695.47	11,135.24	4.79%	2,120.48	2,405.64	-13.45%	9,574.99	8,729.60	18.24%
	其他业务	11.78	0.00	100.00%	2.41	0.00	100.00%	9.37	0.00	0.00%
	内销小计	50,350.25	42,651.16	15.29%	46,204.65	41,304.33	10.61%	4,145.60	1,346.83	4.69%
外销	发泡材料及应用	6,236.53	4,480.05	28.16%	7,132.74	4,063.47	43.03%	-896.21	416.58	-14.87%
	其他业务	836.01	821.28	1.76%	5,128.57	4,800.01	6.41%	-4,292.56	-3,978.73	-4.64%
	外销小计	7,072.53	5,301.33	25.04%	12,261.31	8,863.48	27.71%	-5,188.77	-3,562.15	-2.67%
	合计	57,422.79	47,952.49	16.49%	58,465.96	50,167.81	14.19%	-1,043.17	-2,215.32	2.30%

备注：内销-其他业务：是指大宗贸易业务；外销-其他业务，是指金融服务业。

（一）市场环境变化

- 1、国内市场环境：竞争激烈，内销收入同比上升，主要是常州昊天和新光环保销售同比明显增长所致；常州昊天业绩增长主要因新技术新产品成功，新增了客户，带来了业绩增长；新光环保业绩增长，主要是招投标中标所致，新光环保中标与否，在不同年度不具有稳健性。
- 2、国际市场需求减少：国际政治背景和贸易环境影响，出口业务下降，如软质发泡的国外客户，有的转向从东南亚国家采购，导致出口业务下降；外销业务明显下降的是天晟证券，属金融服务业，主要受金融政策和大环境影响。

（二）主要产品供需情况

- 1、公司有足够的产能支持业绩增长：内销收入上升、外销收入下降，非产品供应情况所致。
- 2、市场竞争激烈，采取价格竞争，有些订单因销售价格过低而无法接单，如天晟复合的风电业务。
- 3、市场价格下行，而成本较难下降，是影响内外销收入的共性原因。

（三）销售产品的价格及成本变动情况

- 1、内销产品价格上升：如常州昊天新产品的价格相比去年同期有大幅提升，主要得益于新产品的性能与质量符合市场需求。
- 2、外销产品价格下降：发泡材料及应用产品的外销，为了维持国际市场竞争力，公司被迫降低外销产品价格；天晟证券为金融服务业，发行境外债券；发债规模变化，竞争原因，公开招投标方式的影响下，在不同年份，营业收入有较大的跳跃性；发行境外债券，采取公开招标方式，中标结果及具体发行时间，直接影响当年度的业绩表现，2023年相比2022年，因中标明显减少，导致业绩出现明显下降；发行债券的业务特点，连续合作的客户较少，可比性弱。
- 3、成本控制：内外销产品在成本控制方面，无明显差别，激烈的竞争环境下，主要是销售价格影响获利空间，影响毛利率。影响成本的另一因素，

个别业务板块整体业绩规模不同，成本中分摊的固定费用不同，影响毛利率。

(四) 内销毛利率上升、外销毛利率下降的原因及合理性

- 1、内销毛利率上升：2023年，常州昊天新产品带来的销售和毛利率提升；2023年，新光环保相比上一年度，销售业绩和毛利率提升，2022年，新光环保受当时大环境影响，中标的一些项目，一直不供货，导致销售业绩低，固定成本分摊高，并产生停工停产成本，导致毛利率低。
- 2、外销毛利率下降：出口业务因国际贸易环境和市场价格下行，业绩下降，毛利率下降；天晟证券受大环境影响，境外债券发行规模萎缩，业绩出现明显下降，运营费用却较难下降，导致毛利率下降。

(五) 内外销毛利率变动趋势相反的合理性

- 1、内销毛利率和外销毛利率的上升与下降，不存在此消彼长的相互制约因素。
- 2、内销毛利率上升：主要是部分业务板块销售价格提升所致。
- 3、外销毛利率下降：主要是出口业务销售业绩下降，销售价格下行，毛利率下降；金融服务业，则主要是订单大幅下降，而成本费用较难同步下降，导致毛利率明显下降。

(六) 综合如上因素，公司内销收入上升、外销收入下降，以及内销毛利率上升、外销毛利率下降是真实的、合理的。这些变化反映了公司根据市场环境和供需情况调整经营策略的结果。

(3) 说明你公司内外销收入和毛利率的变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

公司回复：

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，子公司常州昊天与晶华新材、斯迪克、碳元科技的个别产品有相关性；常州新祺晟

与泛亚微透、安洁科技、飞荣达在个别产品方面有相关性；美利晟与中潜股份个别产品有相关性；天晟复合未查询到同行公开数据；新光环保与森特股份）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。

二、内销毛利率与同行业可比公司比较情况

单位：万元

内销	2023 年度					2022 年度				
	合并层面	常州昊天	晶华新材	新光环保	森特股份	合并层面	常州昊天	晶华新材	新光环保	森特股份
营业收入	50,350.25	7,005.33	13,096.50	10,593.86	10,182.88	46,204.65	6,213.56	10,384.13	1,897.43	15,904.37
营业成本	42,651.16	6,122.00	13,756.88	10,364.62	8,320.92	41,304.33	6,128.04	11,056.09	1,794.80	13,155.54
毛利率	15.29%	12.61%	-5.04%	2.16%	18.29%	10.61%	1.38%	-6.47%	5.41%	17.28%

备注：以晶华新材、森特股份为例进行对比。

（一）晶华新材的数据：是指其工业薄膜材料的数据；森特股份的数据：是指其声屏障系统的数据；常州昊天为其整体报表数据；新光环保为其整体报表数据；公司合并层面与晶华新材、森特股份无可比性。

（二）同行的数据，无法区分内销和外销，此次均列入了内销。

三、公司内外销收入和毛利率的变动趋势是否与同行业可比公司存在较大差异

（一）公司的内外销，与同行相比，无法有效比较。同行应主要是内销数据。

（二）公司内外销收入和毛利率的变动见上述相关数据，变动是真实的、合理的。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 5 的回复：

一、对内、外销收入真实性执行的核查程序

- 1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计和运行的有效性；
- 2、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；

3、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；

4、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、澳门交易所网站，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；

5、结合应收账款函证程序，对应收账款借方发生额发函比例达 88%，回函比例达 87%；对应收账款期末余额发函比例达 96%，回函比例达到 91%；

二、核查结论：

基于实施的审计程序，我们认为公司内、外销收入的真实性、准确性在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

6. 报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额 14,802.70 万元，同比上升 1,691.68%。请你公司结合经营性应收款项及应付款项变动情况、销售及采购情况、信用政策及付款周期等，说明你公司经营活动产生的现金流量净额大幅上升的原因及合理性，并说明其变动趋势与营业收入和净利润的变动趋势存在较大差异的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、公司 2023 年和 2022 年经营活动现金流情况

单位：万元

经营活动产生的现金流量	2023年度	2022年度	增减金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	69,840.74	55,993.05	13,847.69	24.73%
收到的税费返还	635.89	476.53	159.36	33.44%
收到其他与经营活动有关的现金	911.27	1,534.91	-623.64	-40.63%
经营活动现金流入小计	71,387.90	58,004.49	13,383.41	23.07%
购买商品、接受劳务支付的现金	37,033.10	38,300.98	-1,267.88	-3.31%
支付给职工以及为职工支付的现金	10,352.11	12,807.00	-2,454.89	-19.17%
支付的各项税费	3,859.36	2,577.31	1,282.05	49.74%
支付其他与经营活动有关的现金	5,340.62	5,249.21	91.41	1.74%
经营活动现金流出小计	56,585.20	58,934.50	-2,349.30	-3.99%
经营活动产生的现金流量净额	14,802.70	-930.01	15,732.71	1691.68%

(一) 经营活动产生的现金流量净额的主要因素：公司本期经营活动现金流量净额为 14,802.70 万元，较上期增加 15,732.71 万元，主要系本期销售商品、提供劳务收到的现金较上期增加 13,847.69 万元所致。销售商品、提供劳务收到的现金受当期营业收入、应收账款期初期末变动、合同资产和合同负债的期初期末变动、票据背书等综合影响所致。

(二) 经营活动现金流入情况分析

1、销售商品、提供劳务收到的现金两年对比情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减金额
营业收入	57,422.79	58,465.96	-1,043.17
加：应交税费-增值税（销项税额）	7,885.22	7,570.79	314.43
加：应收票据（期初-期末）	2,749.07	701.09	2,047.98
加：应收账款（期初-期末）	16,301.08	3,151.36	13,149.72
加：应收款项融资（期初-期末）	122.47	957.00	-834.53
加：合同资产（期初-期末）	-529.86	622.23	-1,152.09
加：合同负债（期末-期初）	-177.07	108.41	-285.48

减：应收票据背书支付货款	10,890.83	16,153.68	-5,262.85
减：其他	3,042.13	-569.89	3,612.02
销售商品、提供劳务收到的现金	69,840.74	55,993.05	13,847.69

2、从上表可见，公司本期销售商品、提供劳务收到的现金较上期增加主要受应收账款、应收票据背书支付货款两年变动所致。本期应收账款的减少额较上期增加 13,149.72 万元，主要是收回客户 A 1 年以上账龄的应收款项 19,705 万元所致。

（三）经营活动现金流出分析

1、购买商品、接受劳务支付的现金两年对比情况

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增减金额
营业成本	47,952.49	50,167.81	-2,215.32
加：应交税费-增值税（进项税额）	6,254.22	6,274.10	-19.88
加：存货增加	-1,142.70	-3,853.03	2,710.33
加：应付票据（期初-期末）	2,777.18	1,956.40	820.78
加：应付账款（期初-期末）	-1,577.30	-77.35	-1,499.95
加：预付账款（期末-期初）	-27.74	-480.04	452.30
减：计入营业成本的职工薪酬、折旧、摊销等	10,991.51	11,550.18	-558.67
减：其他	6,211.54	4,136.73	2,074.81
购买商品、接受劳务支付的现金	37,033.10	38,300.98	-1,267.88

2、从上表可见，公司本期购买商品、接受劳务支付的现金较上期减少 1,267.88 万元，变动幅度不大。本期应付账款的减少额较上期减少 1,499.95 万元，主要是 2023 年度资金相对紧张，付款周期实际有所延长，致应付账款的减少额较上期减少所致，本期经营活动现金流出较上期减少 2,349.30 万元。

3、本报告期公司进行了人员优化，降低人工成本，提高生产效率，致本期支付给职工以及为职工支付的现金较上期减少 2,454.89 万元。

（四）公司信用政策和付款周期的变化：对于销售发泡材料及应用产品业务，

公司一般采用月结 30-90 天的方式收款；对于销售及安装声屏障类产品，公司根据履约进度确认收入，按照合同条款约定的收款金额比例、付款时间及付款方式收款。2023 年度公司的信用政策未发生重大变化。

二、本年公司经营活动现金流量净额与营业收入、净利润的关系情况

单位：万元

事项	2023 年度	2022 年度	增减金额	变动比例
营业收入	57,422.79	58,465.96	-1,043.17	-1.78%
信用减值准备、资产减值准备	8,732.87	10,486.67	-1,753.79	16.72%
固定资产折旧	3,560.75	3,972.24	-411.49	10.36%
净利润	-16,029.84	-18,774.00	2,744.16	14.62%
经营活动产生的现金流量净额	14,802.70	-930.01	15,732.71	1691.68%

(一) 如上表所述，公司 PVC 结构泡沫材料业务少量减少，本年营业收入较上年减少 1043.17 万元，而净利润较上年增加 2,744.16 万元，主要由于本期信用减值损失、资产减值损失较上期减少 1,753.79 万元，固定资产折旧较上期减少 411.49 万元。经营活动产生的现金流量净额较上年增加 15,732.71 万元，主要原因系 2023 年收到客户 A 以前期间的货款 19,705 万元的影响。

(二) 综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额大幅上升是合理的；若公司剔除此笔收款的影响，公司经营活动净现金流的变动趋势与收入、净利润变动趋势一致。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 6 的回复：

一、执行的核查程序

1、获取并核查了公司管理层编制的现金流量表及补充资料，复核现金流量项目与各会计科目之间勾稽关系的合理性；

2、了解企业净利润、经营活动产生的现金流量净额的变动情况，分析和评估净利润变动、经营活动现金流量净额变动的合理性。

二、核查结论：

经核查，公司经营活动净现金流的变动趋势与收入、净利润变动趋势差异较大主要与其在本期收回大额长账龄的应收账款相关，有其合理性，公司本期赊销政策与上期未有明显变化。

7. 截至报告期末，你公司应收账款账面余额 56,940.08 万元，较期初下降 22.26%，合同资产账面余额 1,428.42 万元，较期初上升 58.97%，其中，前五大欠款方应收账款和合同资产期末余额 37,403.78 万元，占比 64.08%；本期新增计提应收账款坏账准备 6,130.87 万元、合同资产坏账准备 10.71 万元。请你公司：

- (1) 补充披露应收账款和合同资产前五大客户名称、主营业务、合作期限、销售内容、收入确认方式、欠款金额、账龄、合同约定的回款时间、逾期情况、期后回款情况、履约能力及信用风险、与报告期内营业收入前五大客户是否匹配，自查并核实前述客户与你公司、你公司第一大股东、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及前述主体的一致行动人之间是否存在关联关系或利益安排。
- (2) 截至报告期末，你公司账龄在 3 年以上的应收账款余额 32,852.04 万元，占比 57.70%，较上年同期上升 46.25 个百分点。请补充披露账龄在 3 年以上应收账款的具体情况，包括但不限于主要应收对象的客户名称、销售内容、欠款金额、形成时间、形成原因、逾期情况、已计提的坏账准备金额及比例、坏账准备计提是否充分准确，并结合公司应收账款管理制度，说明你公司期末长账龄应收账款金额及占比大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，前述长账龄应收账款是否存在收回风险，你公司是否已采取及时有效的催款措施。
- (3) 说明各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据、与上年存在差异的原因，并说明你公司按组合计提坏账准备的计提比例是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。
- (4) 结合前述情况，说明你公司应收账款及合同资产期末余额变动的原因及

合理性，报告期内应收账款及合同资产坏账准备计提是否充分、准确，是否存在通过少计提坏账准备等方式进行利润调节的情形。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，说明针对应收账款及合同资产执行的审计程序及获得的审计证据，详细说明函证金额及比例、回函金额及比例、回函不符情况、执行的具体替代性程序等，并对应收账款及合同资产的真实性和相关坏账准备计提的充分准确性发表意见。

- (1) 补充披露应收账款和合同资产前五大客户名称、主营业务、合作期限、销售内容、收入确认方式、欠款金额、账龄、合同约定的回款时间、逾期情况、期后回款情况、履约能力及信用风险、与报告期内营业收入前五大客户是否匹配，自查并核实前述客户与你公司、你公司第一大股东、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及前述主体的一致行动人之间是否存在关联关系或利益安排。

公司回复：

一、应收账款前五大客户

单位：元

序号	客户	主营业务	已合作期限	销售内容	收入确认方式	报告期末账面余额	账龄	合同约定的回款时间	是否逾期	期后回款（截至2024年5月31日）	信用风险	与报告期内营业收入前五大客户是否匹配	与股东及董监高是否存在关联关系或利益安排
1	应收账款-客户1	工业智能设备、建筑新材料、机械设备、电子成套系统及装备、交通设备的开发、生产、销售和安装；实业投资；商务信息咨询，企业管理咨询；货运代理服务；工业装备和设施的租赁；自有房屋的租赁；能源开发；化工材料、金属材料、艺术品和贵金属的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。	5年以上	主要为大宗贸易业务	权责发生法	244,892,331.05	3-4年	70天	是	60,000,000.00	无风险	否	否
2	应收账款-客户2	新型高分子材料的研发和销售。	5年以上	PVC板材	权责发生法	77,940,918.50	1-3年内	60天	是	338,477.05	无风险	否	否
3	应收账款-客户3	工程勘察；工程设计；互联网信息服务；工程咨询；工	1年内	声屏障产品	权责发生法	22,891,393.96	1年以内	预付款20%，按月计量，计量后付计量金	否	22,890,000.00	无风险	是	否

		程造价咨询；对外劳务合作；施工总承包；专业承包；劳务分包。						额的 85%，付到总金额的 95%后停止支付，全部竣工结算后付到 97%，3%质量金在工程通过竣工结算后 24 个月后支付。					
4	应收账款-客户 4	研发及销售新型材料、光电产品；销售：电子产品、电器、橡塑制品、塑胶制品、非危险化工产品、汽车零配件、汽车用品、建筑材料、包装材料、日用百货、金属材料、机械设备、五金交电。	5 年以上	保护膜、胶带	权责发生法	10,467,605.55	1 年以内	60 天	否	10,467,605.55	无风险	是	否
5	应收账款-客户 5	再生复合板材的制造、销售。	5 年以上	PVC 板材	权责发生法	10,116,480.60	3-5 年	90 天	是	-	有收不回的风险	否	否
合计						366,308,729.66				93,696,082.60			

二、合同资产前五大客户

单位：元

序号	客户	主营业务	已合作期限	销售内容	收入确认方式	报告期末账面余额	账龄	合同约定的回款时间	是否逾期	期后回款（截至2024年5月31日）	信用风险	与报告期内营业收入前五大客户是否匹配	与股东及董监高是否存在关联关系或利益安排
1	合同资产-客户1	工程勘察；工程设计；互联网信息服务；工程咨询；工程造价咨询；对外劳务合作；施工总承包；专业承包；劳务分包。	1年内	声屏障产品	权责发生法	7,729,075.81	1年以内	预付款20%，按月计量，计量后付计量金额的85%，付到总金额的95%后停止支付，全部竣工结算后付到97%，3%质量金在工程通过竣工结算后24个月后支付。	否	-	无风险	是	否
2	合同资产-客户2	一般项目：铁路运输基础设施销售；高铁设备、配件销售；铁路运输辅助活动。	1年内	声屏障产品	权责发生法	2,609,108.72	1年以内	收到发票、付款申请书及验收单据的30日内支付结算金额的95%，剩余5%质保金在工程验收开通满1年后的30内支付。	否	-	无风险	是	否
3	合同资产-客户3	怀化至邵阳至衡阳铁路和张家界经吉首至怀化铁路和常德经益阳至长沙铁路建设和	2-3年	声屏障产品	权责发生法	1,176,733.26	1-2年	质保金在工程验收开通后24个月支付	否	-	无风险	否	否

		客货运输；铁路运输设备、设施、配件的租赁；铁路专用设备及相关工业设备的租赁。											
4	合同资产-客户 4	为市交通公用设施建设提供服务，市政府投资交通公用设施的建设管理工作。	5 年以上	声屏障产品	权责发生法	1,070,363.48	5 年以上	质保金实际竣工起 24 个月支付	否	-	无风险	否	否
5	合同资产-客户 5	组织重庆铁路枢纽东环线项目及相关配套工程的建设。	5 年以上	声屏障产品	权责发生法	902,314.88	5 年以上	质保金从物资交货验收合格之日起 12 个月支付	否	-	无风险	否	否
合计						13,487,596.15				-			

三、营业收入前五大客户

单位：元

序号	客户	主营业务	合作期限	销售内容	收入确认方式	营业收入	账龄	合同约定的回款时间	逾期情况	期后回款 (截至2024年5月31日)	信用风险	与报告期内应收账款或合同资产前五大客户是否匹配	与股东及董监高是否存在关联关系或利益安排
1	营业收入-客户 1	工程勘察；工程设计；互联网信息服务；工程咨询；工程造价咨询；对外劳务合作；施工总承包；专业承包；劳务分包。	1年内	声屏障产品	权责发生法	47,272,634.92	1年	预付款 20%，按月计量，计量后付计量金额的 85%，付到总金额的 95%后停止支付，全部竣工结算后付到 97%，3%质量金在工程通过竣工结算后 24 个月后支付。	未逾期	22,890,000.00	无风险	是	否
2	营业收入-客户 2	一般项目：铁路运输基础设施销售；高铁设备、配件销售；铁路运输辅助活动。	1年内	声屏障产品	权责发生法	46,178,915.27	1年	收到发票、付款申请书及验收单据的 30 日内支付结算金额的 95%，剩余 5%质保金在工程验收开通满 1 年后的 30 日内支付。	未逾期	5,156,272.77	无风险	是	否
3	营业收入-客户 3	研发及销售新型材料、光电产品；销售：电子	5年以上	保护膜、胶带	权责发生法	29,292,777.73	1年以内	60天	未逾期	10,467,605.55	无风险	是	否

		产品、电器、橡塑制品、塑胶制品、非危险化学品、汽车零配件、汽车用品、建筑材料、包装材料、日用百货、金属材料、机械设备、五金交电。											
4	营业收入-客户 4	电器配件等。	10 年以上	增强聚氨酯发泡芯材	权责发生法	24,861,445.26	1 个月	月结	未逾期	5,008,939.48	无风险	否	否
5	营业收入-客户 5	伺服液压技术从事超高压阀、超高压活塞泵和马达、液压缸、传动和驱动部件、超高压软管和接头及其他阀、齿轮泵、软管、接头及其附属件、装置、备件和零部件，路面铣平、采矿、建筑机械设备的驾驶舱及其零部件的研究、开发、生产、组装和测试。	10 年以上	顶棚脚垫	权责发生法	20,910,389.30	1 年以内	月结 90 天	未逾期	7,293,294.55	无风险	否	否
合计						168,516,162.48				50,816,112.35			

四、前 5 大应收账款、合同资产、营业收入的匹配性；相关客户与公司、公司第一大股东、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及前述主体的一致行动人之间是否存在关联关系或利益安排。

(一) 应收账款-客户 1：应收账款列第 1 大，不在前 5 大营业收入中；此客户账龄在 3-4 年，非本报告期营业收入所产生的应收账款，为以前年度贸易业务所产生的应收账款。

(二) 应收账款-客户 2：应收账款列第 2 大，不在前 5 大营业收入中；此客户账龄在 1-3 年内，为天晟复合的第 1 大应收账款客户，有 1 年以上的应收账款未能及时回收所致。

(三) 应收账款-客户 3：应收账款列第 3 大，合同资产列第 1 大，营业收入列第 1 大；本报告期含税销售为 5,153 万元，本报告期末应收账款为 2,289 万元，本报告期末应收账款在合同约定信用期限内。

(四) 应收账款-客户 4：应收账款列第 4 大，营业收入列第 3 大；本报告期含税销售为 3,310 万元，本报告期末应收账款为 1,047 万元，本报告期末应收账款在合同约定信用期限内。

(五) 应收账款-客户 5：应收账款列第 5 大，不在前 5 大营业收入中；此客户账龄在 3-5 年内，履约能力差，已全额计提坏账。

(六) 前 5 大应收账款、合同资产、营业收入之间的对应关系是真实的、合理的；相关客户与公司、公司第一大股东、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及前述主体的一致行动人之间，不存在关联关系或利益安排。

(2) 截至报告期末，你公司账龄在 3 年以上的应收账款余额 32,852.04 万元，占比 57.70%，较上年同期上升 46.25 个百分点。请补充披露账龄在 3 年以上应收账款的具体情况，包括但不限于主要应收对象的客户名称、销售内容、欠款金额、形成时间、形成原因、逾期情况、已计提的坏账准备金额及比例、坏账准备计提是否充分准确，并结合公司应收账款管理制度，说明你公司期末长账龄应收账款金额及占比大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，前述长账龄应收账款是否存在收回

风险，你公司是否已采取及时有效的催款措施。

公司回复：

一、应收账款账龄组合

单位：元

账龄	期末账面余额	各区间占比	期初账面余额	各区间占比	本年比上年区间增减率
1年以内（含1年）	157,098,523.41	27.59%	150,870,369.68	20.60%	6.99%
1至2年	15,540,288.05	2.73%	197,842,842.41	27.01%	-24.28%
2至3年	68,241,579.40	11.98%	299,876,746.90	40.94%	-28.96%
3年以上	328,520,440.72	57.70%	83,821,628.81	11.44%	46.25%
3至4年	258,311,120.16	45.37%	15,812,254.58	2.16%	43.21%
4至5年	13,717,997.96	2.41%	28,418,680.27	3.88%	-1.47%
5年以上	56,491,322.60	9.92%	39,590,693.96	5.41%	4.52%
合计	569,400,831.58	100.00%	732,411,587.80	100.00%	0.00%

二、账龄 3 年以上的应收账款情况

单位：元

序号	客户	销售内容	账面余额	账龄	形成时间	形成原因	逾期情况	已提坏账金额	计提坏账比例	计提坏账是否充分准确	期后回款 (截至 2024 年 5 月 31 日)	长账龄应收账款的原因及合理性	是否存在 收回风险	是否采取 催款措施
1	账龄 3 年以上的应收账款-客户 1	主要为大宗贸易业务	244,892,331.05	3-4 年	2020 年末	大宗贸易业务	已逾期	122,446,165.53	50.00%	是	60,000,000.00	对方资金困难	否	是
2	账龄 3 年以上的应收账款-客户 2	PVC 板材	10,116,480.60	3-5 年, 5 年以上	2017 年前后	销售货物	已逾期	10,116,480.60	100.00%	是	-	对方资金困难	是	是
3	账龄 3 年以上的应收账款-客户 3	PVC 板材	9,543,746.77	5 年以上	2016 年	销售货物	已逾期	9,543,746.77	100.00%	是	-	对方资金困难	是	是
4	账龄 3 年以上的应收账款-客户 4	技术服务费	7,110,258.63	5 年以上	2018 年末	技术服务费	已逾期	7,110,258.63	100.00%	是	-	对方经营困难	是	是
5	账龄 3 年以上的应收账款-客户 5	销售声屏障	6,886,506.60	4-5 年	2020 年 4 月	销售声屏障	已逾期	3,443,253.30	50.00%	是	6,886,506.60	对方资金困难, 到 2024 年 5	否	是

												月末已全部回收		
6	账龄3年以上的应收账款-客户6	销售声屏障及安装	6,616,537.39	5年以上	2018年末	销售声屏障及安装	已逾期	6,616,537.39	100.00%	是	693,932.44	客户资金困难,后期将陆续回款	否	是
7	账龄3年以上的应收账款-客户7	专利、设备转让费,房租费用等	5,962,783.38	5年以上	2017年8月末	专利、设备转让费,房租费用等	已逾期	5,962,783.38	100.00%	是	-	对方经营困难	否	是
8	账龄3年以上的应收账款-客户8	PVC板材	5,644,665.60	5年以上	2016年	销售货物	已逾期	5,644,665.60	100.00%	是	-	对方资金困难	是	是
9	账龄3年以上的应收账款-客户9	销售风屏障	3,731,738.09	3-4年	2021年1月	销售风屏障	已逾期	1,865,869.05	50.00%	是	1,604,230.69	陆续回款中,双方已签订付款协议,期后已回款160万元。	否	是
10	账龄3年以上的应收账款-客户10	销售声屏障辅材	3,193,400.00	3-4年	2020年8月	销售声屏障辅材	已逾期	1,596,700.00	50.00%	是	2,956,920.00	陆续回款中,双方已签订付款协议	否	是
11	账龄3年以上的应收账款-客户11	设备转让费	2,700,000.00	5年以上	2018年末	设备转让	已逾期	2,700,000.00	100.00%	是	-	对方经营困难	否	是

12	账龄3年以上的应收账款-客户12	PVC 板材	2,415,000.00	5年以上	2010年3月末	PVC 板材	已逾期	2,415,000.00	100.00%	是	-	对方经营困难	是	是
13	账龄3年以上的应收账款-客户13	销售声屏障及辅材	1,554,708.75	5年以上	2017年11月	销售声屏障及辅材	已逾期	1,554,708.75	100.00%	是	-	客户无法联系	是	是
14	账龄3年以上的应收账款-客户14	销售声屏障	1,399,786.17	5年以上	2017年10月	销售声屏障	已逾期	1,399,786.17	100.00%	是	-	客户资金困难	否	是
15	账龄3年以上的应收账款-客户15	销售声屏障	1,305,234.90	5年以上	2019年10月	销售声屏障	已逾期	1,305,234.90	100.00%	是	1,305,234.90	2024年2月已结清	否	是
16	账龄3年以上的应收账款-客户16	SBR 橡胶材料	1,080,734.20	5年以上	2018年以前	客户经营不善, 破产倒闭	已逾期	1,080,734.20	100.00%	是	-	客户经营不善	是	是
17	账龄3年以上的应收账款-客户17	销售声屏障	1,013,174.41	5年以上	2016年9月	销售声屏障	已逾期	1,013,174.41	100.00%	是	-	客户资金困难	否	是
18	账龄3年以上的应收账款-客户18	销售声屏障辅材	996,348.42	3-4年	2020年末	销售声屏障辅材	已逾期	498,174.21	50.00%	是	350,000.00	陆续回款中, 双方已签订付款协议	否	是
19	账龄3年以上的应收账款-客户19	销售声屏障	976,736.00	3-4年	2020年末	销售声屏障	已逾期	488,368.00	50.00%	是	-	客户资金困难	否	是

20	账龄3年以上的应收账款-其他客户		11,380,269.76					10,170,267.05					
	合计		328,520,440.72					196,971,907.94			73,796,824.63		

- (一) 账龄 3 年及以上的应收账款为 32,852.04 万元，占应收账款总额的 57.70%。
- (二) 账龄 3 年及以上的应收账款中，账龄 3 年以上的应收账款-客户 1 为 24,489.23 万元，占比为 74.54%；主要是大宗贸易业务形成的应收账款未及时收回所致。
- (三) 账龄 3 年及以上的应收账款前 20 名中，期后回款（截至 2024 年 5 月 31 日）为 7,380 万元；对长账龄应收账款，制订回款的各项举措，加大回款力度，对提升利润和现金流非常重要。

三、结合公司应收账款管理制度，说明你公司期末长账龄应收账款金额及占比大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，前述长账龄应收账款是否存在收回风险，你公司是否已采取及时有效的催款措施。

- (一) 公司对各类应收账款严格管控：应收账款均落实到具体业务部门，具体业务经办人员，应收账款能否及时回收，均对业务经办人员进行考核与评价，与个人收入及工作胜任能力评价挂钩；要求业务部门及相关经办人员，严格按照合同约定，及时对接和催收货款；回款一般采取的方法主要包括，对账，电话催收，微信催收，邮件催收，发催款函等方式进行回款催收。对有些客户，会发律师函，包括通过仲裁和起诉的方法进行款项催收。
- (二) 长账龄应收账款金额及占比大幅增长的原因：市场大环境发生变化，行业周期性影响，导致客户出现暂时的经营困难或资金周转困难；客户在运营过程中重大决策或管理出现错判或失误，导致一定期间的运营困难；公司在业务合作时，对客户整体运营能力和未来风险把控能力判断出现失误，也是长账龄应收账款较高的原因之一；公司催收货款的力度和手段有待进一步提高。
- (三) 应收账款变动合理性：近几年，应收账款偏高，对于一些重大的应收账款均与客户多次洽谈，经过催收，也在分步回收过程中；应收账款是基于真实业务交易所形成，是真实的、合理的。

四、公司应收账款与同行业可比公司是否一致，长账龄应收账款是否存在收回风险，公司是否已采取及时有效的催款措施。

(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，子公司常州昊天与晶华新材、斯迪克、碳元科技的个别产品有相关性；常州新祺晟与泛亚微透、安洁科技、飞荣达在个别产品方面有相关性；美利晟与中潜股份个别产品有相关性；天晟复合未查询到同行公开数据；新光环保与森特股份部分业务有相关性；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。

(二) 以常州昊天的同行晶华新材为例，做简单对比

1、晶华新材-分产品收入、成本、毛利率变动

单位：万元

分产品	2023 年度			收入比上年同期增 减	成本比上年同期 增减	毛利率 比上年 同期增 减	2022 年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率				主营业务收 入	主营业务成本	毛利率
工业胶粘材料	89,201.93	73,870.20	17.19%	7,089.60	2,323.35	4.32%	82,112.33	71,546.85	12.87%
功能性薄膜材料	13,096.50	13,756.88	-5.04%	2,712.37	2,700.79	1.43%	10,384.13	11,056.09	-6.47%
化工新材料	1,325.93	1,063.60	19.78%	-14.90	-149.40	10.25%	1,340.83	1,213.00	9.53%
特种纸	16,161.18	13,363.74	17.31%	2,036.40	1,378.84	2.16%	14,124.78	11,984.90	15.15%
其他	2,133.96	2,641.35	-23.78%	-808.43	-475.78	-17.84%	2,942.38	3,117.14	-5.94%
合计	121,919.49	104,695.77	14.13%	11,015.04	5,777.79	3.32%	110,904.45	98,917.98	10.81%

2、常州昊天-工业胶带（薄膜、胶带）收入、成本、毛利率变动

单位：万元

分产品	2023 年度			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	2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率				营业收入	营业成本	毛利率
昊天-工业胶带	7,005.33	6,122.00	12.61%	791.77	-6.04	11.23%	6,213.56	6,128.04	1.38%

3、晶华新材的“功能性薄膜材料”与常州昊天的产品“工业胶带”相比，某些产品有竞争关系或相互替代性，但也无法因此认为高度相关且有可比性，理解为较为接近的同行；功能性薄膜材料为晶华新材产品之一，占其营业收入比重较低，常州昊天全部产品与其对比；两者的毛利率差距仍较大，应与具体产品，具体客户而有所不同；天晟新材合并层面，则无法与晶华新材相比；同行可比性差。

4、长账龄应收账款与同行相比

单位：万元

账龄	公司合并报表		常州昊天		晶华新材	
	期末 账面余额	各区间占比	期末 账面余额	各区间占比	期末 账面余额	各区间占比
1年以内（含1年）	15,709.85	27.59%	2,119.56	99.06%	28,343.16	98.42%
1至2年	1,554.03	2.73%	5.75	0.27%	171.13	0.59%
2至3年	6,824.16	11.98%	-		55.03	0.19%
3年以上	32,852.04	57.70%	14.28	0.67%	229.77	0.80%
3至4年	25,831.11	45.37%			12.61	0.04%
4至5年	1,371.80	2.41%	2.88	0.13%	211.41	0.73%
5年以上	5,649.13	9.92%	11.40	0.53%	5.74	0.02%
合计	56,940.08	100.00%	2,139.59	100.00%	28,799.08	100.00%

5、从长账龄应收账款看，常州昊天与晶华新材账龄区间占比接近，但两家公司整体相比，产品差异较大无可比性。

（三）同行相比，可比性差，较难说明问题。

（四）长账龄应收账款是否存在收回风险，公司是否已采取及时有效的催款措施。

1、账龄较长的客户，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；一般，大多客户能按约定账期支付，或后续尽快支付；有的应收账款有风险，有的无风险，个别应收账款存在不可收回风险。

2、已积极采取催款措施，且有款项在回收中，回款举措是有效的：回款一般采取的方法主要包括，对账，电话催收，微信催收，邮件催收，发催款函等方式进行回款催收。对有些客户，会发律师函，包括通过仲裁和起诉的方法进行款项催收。

(3) 说明各账龄区间坏账准备计提比例的确定依据、与上年存在差异的原因，并说明你公司按组合计提坏账准备的计提比例是否与同行业可比公司存在较大差异，如是，请详细说明原因。

公司回复：

一、公司坏账准备计提政策

(一) 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。

(二) 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、公司坏账准备计提变动情况

单位：万元

账龄区间	2023 年末			账面余额 本年比上年 增减	坏账准备 本年比上年 增减	2022 年末			2021 年末			2020 年末			2019 年末		
	账面 余额	坏账 准备	计提 比例			账面 余额	坏账 准备	计提 比例	账面 余额	坏账 准备	计提 比例	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	15,709.8 ₅	775.42	4.94%	626.37	-51.98	15,083.4 ₈	827.40	5.49%	33,099.4 ₇	1,657.1 ₀	5.01%	63,016.4 ₁	3,137.0 ₃	4.98%	31,894.1 ₉	1,588.9 ₈	5.00%
1 至 2 年	1,550.53	197.54	12.74%	-18,196.57	-1,799.76	19,747.1 ₀	1,997.30	10.11%	34,632.4 ₄	3,879.7 ₈	11.20%	2,282.03	230.11	10.08%	10,218.5 ₇	1,021.8 ₆	10.00%
2 至 3 年	6,786.66	1,359.91	20.04%	-23,065.65	-4,646.96	29,852.3 ₂	6,006.87	20.12%	1,012.05	247.82	24.49%	5,396.23	1,080.3 ₃	20.02%	2,825.15	565.03	20.00%
3 至 4 年	25,695.3 ₄	12,848.8 ₃	50.00%	24,804.12	12,396.6 ₆	891.23	452.16	50.74%	2,242.15	1,121.6 ₅	50.03%	1,670.97	835.49	50.00%	1,733.49	866.74	50.00%
4 至 5 年	711.12	361.79	50.88%	-1,627.62	-1,047.78	2,338.74	1,409.57	60.27%	591.65	371.20	62.74%	1,399.40	698.86	49.94%	119.87	59.94	50.00%
5 年以上	3,756.93	3,756.93	100.00%	1,277.97	1,277.97	2,478.96	2,478.96	100.00%	2,405.30	2,405.3 ₀	100.00%	1,119.68	1,119.6 ₈	100.00%	1,029.11	1,029.1 ₁	100.00%
合计	54,210.4 ₄	19,300.4 ₁	35.60%	-16,181.39	6,128.15	70,391.8 ₃	13,172.2 ₆	18.71%	73,983.0 ₆	9,682.8 ₅	13.09%	74,884.7 ₃	7,101.5 ₀	9.48%	47,820.3 ₈	5,131.6 ₆	10.73%

三、各区间坏账准备计提比例的确定依据

- (一) 坏账计提比例是充分的、谨慎的：在了解客户现状及与客户沟通的前提下，经管理层谨慎论证，认为坏账计提比例是充分的。
- (二) 根据对应的 2019 年-2023 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。

四、坏账准备计提与上年存在差异的原因

- (一) 本报告期与上一报告期相比，应收账款余额下降，坏账准备计提上升：2023 年末应收账款余额较年初，减少 16,181.39 万元，同比下降 22.99%；2023 年末坏账准备计提较年初，增加 6,128.15 万元，同比上升 46.52%。
- (二) 应收账款余额和坏账准备计提主要变化：账龄区间 1-2 年的应收账款余额同比减少 18,196.57 万元，坏账准备计提同比减少 1,799.76 万元；账龄区间 2-3 年的应收账款余额同比减少 23,065.65 万元，坏账准备计提同比减少 4,646.96 万元；账龄区间 3-4 年的应收账款余额同比增加 24,804.12 万元，坏账准备计提同比增加 12,396.66 万元；主要是这三个账龄区间段应收账款余额发生变化，导致了坏账准备计提产生明显差异。
- (三) 坏账准备计提产生重大差异的主要客户：客户 A，年初应收账款余额为 19,773 万元，本报告期发生业务 2,208 万元，在本报告期内收回货款 21,328 万元，年末应收账款余额为 653 万元，此账龄均为 1 年内，报告期末应收账款余额较上年比下降了 19,120 万元，坏账准备计提减少了 2,187 万元；应收账款-客户 1，年初应收账款余额 24,559 万元，年末余额为 24,489 万元，账龄区间从 2-3 年上升为 3-4 年，坏账准备计提增加了 7,334 万元。
- (四) 综上情形，是导致坏账准备计提与上年存在差异的主要原因。

五、坏账计提比例与同行相比：列出同行的计提比例，如存在差异，说明原因。

- (一) 坏账计提比例与同行相比的可比性较弱：公司属于新材料行业的细分领

域，从公开信息中未发现明显可比的同行。例如，子公司常州昊天与晶华新材、斯迪克、碳元科技的个别产品有相关性；常州新祺晟与泛亚微透、安洁科技、飞荣达在个别产品方面有相关性；美利晟与中潜股份个别产品有相关性；天晟复合未查询到同行公开数据；新光环保与森特股份部分业务有相关性；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。

(二) 晶华新材仅其中一个业务板块（功能性薄膜材料）与常州昊天有相关性；森特股份仅其中一个业务板块（声屏障系统）与新光环保有相关性；晶华新材、森特股份与公司合并报表无相关性。

(三) 本报告期应收账款坏账计提比较-常州昊天与晶华新材

单位：万元

名称	晶华新材-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	28,339.55	1,416.98	5.00%	2,119.56	105.98	5.00%
1至2年	171.13	17.11	10.00%	5.75	0.57	10.00%
2至3年	2.38	0.71	30.00%	-	-	20.00%
3至4年	4.98	2.49	50.00%	-	-	50.00%
4至5年	1.61	1.29	80.00%	2.88	1.44	50.00%
5年以上	3.74	3.74	100.00%	11.40	11.40	100.00%
单项计提	275.70	275.70	100.00%			
合计	28,799.08	1,718.02	5.97%	2,139.59	119.39	5.58%

(四) 本报告期应收账款坏账计提比较-新光环保与森特股份

单位：万元

名称	森特股份-期末余额			新光环保-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	90,032.94	4,497.31	5.00%	3,437.44	171.87	5.00%
1至2年	52,196.52	5,227.43	10.00%	2.43	0.26	10.00%
2至3年	26,470.88	7,941.26	30.00%	411.11	82.22	20.00%

3至4年	13,416.87	6,708.44	50.00%	1,186.84	593.42	50.00%
4至5年	6,501.73	5,208.64	80.00%	694.84	347.42	50.00%
5年以上	14,242.64	14,242.64	100.00%	1,029.63	1,029.63	100.00%
合计	202,861.58	43,825.71	21.60%	6,762.29	2,224.83	32.90%

(五) 坏账计提比例与同行相比，从公开数据，只能取得其合并层面的比较数据，无法取得其具体业务板块的数据，同行相比没什么可比性。

(4) 结合前述情况，说明你公司应收账款及合同资产期末余额变动的原因及合理性，报告期内应收账款及合同资产坏账准备计提是否充分、准确，是否存在通过少计提坏账准备等方式进行利润调节的情形。

公司回复：

一、公司应收账款及合同资产期末余额较上年度已有明显下降：2023年，公司分别与相关客户沟通，要求加快回款，降低应收账款。从列表中可以看出1至2年与2-3年的期末余额下降非常明显；就一些长账龄的应收账款，公司管理层高度重视，已多次沟通反馈，促进款项尽早回收；公司将进一步采取各项举措，加大回收力度。

二、报告期内应收账款及合同资产坏账准备计提比例是充分的、谨慎的、合理的：综合前述情况，应收账款余额变动是真实的、合理的，了解客户现状及与客户沟通的前提下，经管理层谨慎论证，按坏账准备计提政策，充分、合理的计提了坏账准备。

三、公司不存在通过少计提坏账准备等方式进行利润调节的情形。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题7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 2023 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。

8. 截至报告期末，你公司应付账款余额 40,439.39 万元，较期初上升 4.06%。其中，你公司向青岛融实发展控股有限公司（以下简称“青岛融实”）的应付账款余额 28,515.35 万元，较期初无变化。青岛融实系与你公司股东青岛融海国投资产管理有限公司受同一控制方控制的公司，为你公司关联方。你公司于 2020 年、2022 年向青岛融实采购金额分别为 227,212.34 万元、18,944.93 万元。根据你公司 2022 年年报问询函回复，你公司为促进公司利润提升和现金流改善，从青岛融实采购电解铜并向客户销售，公司收到销售回款后再支付采购货款，因大额贸易业务在收付款上存在时间差，相关款项用于支持公司运营支出；考虑公司资金压力，经与青岛融实友好协商，

待公司应收款项回收后及时支付青岛融实。请你公司：

- (1) 根据你公司披露的《关于 2023 年度日常关联交易预计的公告》，你公司预计 2023 年向青岛融实采购有色金属、化工原料、油品等大宗商品合计 50,000 万元，2023 年双方实际未发生交易。请说明你公司 2023 年未与青岛融实发生交易的具体原因。
- (2) 说明报告期内你公司仍未向青岛融实支付货款的原因、未来偿付安排，并列示相关应收账款的具体情况，包括但不限于对应客户名称、形成时间、欠款金额、账龄、逾期情况、期后回款情况、客户履约能力、是否存在收回风险、坏账准备计提金额及比例、坏账准备计提是否充分准确。
- (3) 你公司于 2022 年 1 月向青岛融实合计拆借 893 万元。截至报告期末，你对青岛融实的其他应付款为 178.22 万元，期初金额为 1,041 万元。请说明你公司报告期末剩余其他应付款的款项性质及偿还安排。
- (4) 你公司《2023 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》中未列示你公司与青岛融实的资金往来，请核实披露是否完整。
- (5) 补充披露除向青岛融实的应付款项外，你公司应付账款主要对象的具体情况，包括但不限于应付对象名称、交易内容、形成原因、具体金额、合同约定的付款时间、后续结算安排及资金来源、应付对象与你公司及你公司关联方是否存在关联关系，并说明应付账款期末余额上升的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，说明针对应付账款、关联交易实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

- (1) 根据你公司披露的《关于 2023 年度日常关联交易预计的公告》，你公司预计 2023 年向青岛融实采购有色金属、化工原料、油品等大宗商品合计 50,000 万元，2023 年双方实际未发生交易。请说明你公司 2023 年未与青岛融实发生交易的具体原因。

公司回复：

- 一、公司于 2023 年 4 月 27 日召开的第五届董事会第二十次会议、第五届监事会第十八次会议审议通过了《关于 2023 年度日常关联交易预计的议案》，并于 2023 年 5 月 18 日经公司 2022 年年度股东大会审议通过。2023 年度预计与青岛融海国投资资产管理有限公司的关联方，包括但不限于青岛融实发展控股有限公司发生日常关联交易事项，关联交易的总额预计不超过 50,000 万元，天晟新材向青岛融实采购有色金属、化工原料、油品等大宗商品；报告期内，实际发生关联交易金额为 0 元，在关联交易获批额度范围。
- 二、具体交易开展取决于公司与青岛融实双方，双方就贸易事宜，有进行沟通，因时间节点（与上下游能否有效衔接，双方可获取合适利润空间的时间节点），与上下游购销接洽事宜无果，未能具体开展业务。
- 三、公司对大宗贸易业务采取谨慎态度，从 2023 年 11 月中旬起，决定不再做大宗贸易业务。

- (2) 说明报告期内你公司仍未向青岛融实支付货款的原因、未来偿付安排，并列示相关应收账款的具体情况，包括但不限于对应客户名称、形成时间、欠款金额、账龄、逾期情况、期后回款情况、客户履约能力、是否存在收回风险、坏账准备计提金额及比例、坏账准备计提是否充分准确。

公司回复：

一、报告期内未向青岛融实支付货款的原因

- (一) 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。
- (二) 近两三年公司现金流相对紧张，导致未及时在报告期内向青岛融实支付货款。
- (三) 偿付安排：大宗贸易业务按照收到销售回款后再支付采购货款；因应收款项（是指公司应收贸易形成的应收账款-客户 1 货款 24,489.23 万元）未及时全部收回，导致应付款项暂时未及时全部付出；相关应付款项未能严格按照合同约定执行，超出了合同约定时间。

二、公司应付青岛融实货款，未来偿付安排

- （一）公司于 2024 年 2 月 4 日收到青岛融实发来的应收账款转让通知书，主要内容为：青岛融实对天晟新材截至 2023 年 12 月 31 日止的应收账款 2.85 亿元（包括贸易合同项下相关权利）及借款应收利息 178.22 万元，自 2024 年 2 月 4 日起转让给海口卓粤实业有限公司（以下简称：“海口卓粤”），要求天晟新材自收到本通知之日起，向海口卓粤履行标的债权对应的付款义务。
- （二）海口卓粤与公司于 2024 年 2 月 6 日签订了《债务清偿协议》：海口卓粤与公司达成一致意见，海口卓粤已受让的青岛融实对公司的标的债权，并达成了分步支付协议。
- （三）根据《债务清偿协议》，至 2024 年 5 月末止，公司已支付海口卓粤款项 19,400 万元，应付结余为 9,289.03 万元。
- （四）支付海口卓粤的款项来源：主要是货款回收，部分为大宗贸易对应的应收账款款项回收，部分为其他客户回款。
- （五）未来偿付安排：已与海口卓粤友好协商，加快大宗贸易对应的应收账款款项回收，回收后用于支付大宗贸易应付款项。

三、贸易形成的应付账款对应的应收账款情况

单位：万元

客户	形成时间	累计发生额	报告期末应收金额	销售内容	账龄	逾期情况	2024年5月止期后回款情况	客户履约能力	是否存在收回风险	坏账准备已计提	坏账准备计提比例	坏账计提是否充分准确
贸易形成的应收账款-客户1	2020年10月末	149,212.60	24,489.23	大宗贸易业务	3-4年	已逾期	6,000.00	滞后	否	12,244.62	50.00%	是

(3) 你公司于 2022 年 1 月向青岛融实合计拆借 893 万元。截至报告期末，你对青岛融实其他应付款为 178.22 万元，期初金额为 1,041 万元。请说明你公司报告期末剩余其他应付款的款项性质及偿还安排。

公司回复：

一、公司应付青岛融实本息情况

单位：万元

事项	应付本金	应付利息	应付本息合计
2022 年初-应付本息	2000	92.00	2092
2022 年度-还本	-1200		-1200
2022 年度-计息		149.00	
2022 年末-应付本息	800	241.00	1041
2023 年度-还本	-800		-800
2023 年度-计息		30.22	
2023 年度-还息		-93.00	-93
2023 年末-应付本息	0	178.22	178.22

二、公司报告期末剩余其他应付款的款项性质及偿还安排。

(一) 公司于 2022 年 1 月向青岛融实合计拆借 893 万元：是指具体时间段的本息合计金额，本金 800 万元和应付利息 93 万元。

(二) 公司对青岛融实其他应付款项：2022 年度，年初借款本金 2,000 万元，年初应付利息 92 万元，当年归还本金 1,200 万元，当年计息 149 万元，年末应付本金 800 万元，年末应付利息 241 万元，年末应付本息合计 1,041 万元；2023 年度，当年归还本金 800 万元，当年计息 30.22 万元，当年支付利息 93 万元，年末应付本息合计 178.22 万元（实际为：应付本金 0 元、应付利息 178.22 万元）。

(三) 青岛融实把应收天晟新材的债权转让给了海口卓粤，根据海口卓粤与公司签订的债务清偿协议，公司已于 2024 年 2 月 6 日将应付利息 178.22 万

元支付给了海口卓粤。

- (4) 你公司《2023 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》中未列示你公司与青岛融实的资金往来，请核实披露是否完整。

公司回复：

- 一、在《2023 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 28,515.35 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《2023 年年度报告》“关联方及关联交易”中进行了披露。
- 二、公司向青岛融实的借款，年初借款本金 800 万元，年末借款本金 0 万元，年末应付息 178.22 万元，因本金已归还完毕，且青岛融海国投资产管理有限公司从 2023 年 8 月 11 日之后已不是公司的第 1 大股东。故未在《2023 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》中进行列示。此非经营性资金往来已在公司《2023 年年度报告》“关联方及关联交易”中进行了披露。
- (5) 补充披露除向青岛融实的应付款项外，你公司应付账款主要对象的具体情况，包括但不限于应付对象名称、交易内容、形成原因、具体金额、合同约定的付款时间、后续结算安排及资金来源、应付对象与你公司及你公司关联方是否存在关联关系，并说明应付账款期末余额上升的原因及合理性。

公司回复：

一、主要应付账款情况

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	形成原因	年初余额	年末余额	约定付款时间	后续结算安排	资金来源	供应商与公司是否存在关联关系	应付账款期末余额上升的原因及合理性
1	应付账款-供应商 1	工程款	溧阳南渡创新园区厂房项目	716.77	1,478.96	合同约定按进度，按相关手续支付	按约定账期支付	自有资金	否	工程施工所致
2	应付账款-供应商 2	钢立柱	货物采购	-	1,132.94	预付 20%，发货前支付 50%，交货三个月后支付剩余 30%	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期
3	应付账款-供应商 3	金属板+U 型槽	货物采购	-	543.33	预付 20%，次月底支付发货金额的 75%，最后一批对账结算待工程竣工结算后付至总金额的 99%	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期
4	应付账款-供应商 4	原料 MDI	货物采购	1,359.15	463.96	付款协议，按月分步支付	按付款计划支付	自有资金	否	
5	应付账款-供应商 5	项目施工费	施工费	-	374.29	工程完工验收后，付至 95%，剩余 5%在工程通车后一年支付	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期
6	应付账款-供应商 6	钢立柱	货物采购	24.73	309.35	预付 10%，次月底支付发货金额的 85%	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期
7	应付账款-供应商 7	泡棉	货物采购	-	299.04	账期 60 天	按约定账期支付	自有资金	否	合约内
8	应付账款-供应商 8	通透板	货物采购	-	280.94	预付 20%，次月底支付发货金额的 72% 货款，付至总金额的 92% 货款后停止支付，	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期

9	应付账款-供应商 9	网格膜	货物采购	-	271.18	月结 30 天	按约定账期支付	自有资金	否	采购增加，未到付款期
10	应付账款-供应商 10	原料 S 料	货物采购	300.73	226.83	货到 3 个月内付款	按约定账期支付	自有资金	否	
11	应付账款-供应商 11	胶水	货物采购	322.21	187.87	月结 60 天	按约定账期支付	自有资金	否	
12	应付账款-供应商 12	通透板	货物采购	143.44	170.73	工程完工验收后，付至 95%，剩余 5%在工程通车后一年支付	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期
13	应付账款-供应商 13	设备款	设备采购	-	125.85	设备验收合格后	按约定账期支付	自有资金	否	采购增加，未到付款期
14	应付账款-供应商 14	浆料	货物采购	67.93	122.88	月结 30 天	按约定账期支付	自有资金	否	采购增加，未到付款期
15	应付账款-供应商 15	金属板	货物采购	-	112.37	预付 20%，次月底支付发货金额的 80%	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期
16	应付账款-供应商 16	原料 CDC\103C	货物采购	164.35	110.62	3 个月	按约定账期支付	自有资金	否	
17	应付账款-供应商 17	非金属吸声板	货物采购	102.70	102.70	工程完工验收后，付至 95%，剩余 5%在工程通车后一年支付	按约定账期支付	自有资金	否	
18	应付账款-供应商 18	胶带	货物采购	21.11	98.10	账期 60 天	按约定账期支付	自有资金	否	采购增加
19	应付账款-供应商 19	PET 膜	货物采购	48.61	87.24	月结 30 天	按约定账期支付	自有资金	否	采购增加
20	应付账款-供应商 20	非金属吸声板	货物采购	0.19	85.36	次月底支付发货金额的 95%	按约定账期支付	自有资金	否	本期新增项目采购货款，未到付款期

备注：除应付青岛融实之外的，前 20 名应付账款情况。

二、应付账款变动情况

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	增减	增减率
货款	37,404.29	36,564.86	839.42	2.30%
工程设备款	2,215.81	1,718.07	497.74	28.97%
应付服务费	391.32	565.87	-174.55	-30.85%
应付工程款	404.46	-	404.46	
其他	23.52	13.29	10.22	76.90%
合计	40,439.39	38,862.10	1,577.30	4.06%

三、应付账款期末余额上升的原因及合理性。

- (一) 应付账款期末比期初上升 1,577.30 万元，期末比期初增长 4.06%，整体增长较少；主要是货款增加 839.42 万元，工程相关款项增加 902.20 万元所致。
- (二) 应付工程款项的增加，主要是施工进度和未到工程款项结算时间节点。
- (三) 应付货物采购的款项增加，主要是按合同约定的付款条件与客户端结算进度相关，在合同约定期内。
- (四) 综上所述，在 2023 年销售业务未扩大的情况下应付款略有上升是真实的、合理的。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 8 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《2023 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，青岛融实也不是公司第一大股东，天晟新材未在《2023 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》中列示与青岛融实的资金往来符合披露要求。

9. 截至报告期末，你公司应收票据余额 192.72 万元，较期初下降 93.45%，应付票据余额 253.20 万元，较期初下降 91.64%。请你公司说明应收及应付票据期末余额大幅下降的原因及合理性，你公司的结算模式是否发生较大变化。

请年审会计师进行核查并发表明确意见

公司回复：

一、应收票据变动情况

单位：万元

项目	2023 年末余额	2023 年初余额	同比增减	同比增减率
银行承兑票据	173.72	2,892.79	-2,719.07	-93.99%
商业承兑票据	19.00	47.50	-28.50	-60.00%
合计	192.72	2,940.29	-2,747.57	-93.45%

二、应付票据变动情况

单位：万元

种类	2023 年末余额	2023 年初余额	同比增减	同比增减率
银行承兑汇票	253.20	3,030.38	-2,777.18	-91.64%
商业承兑汇票		-		
合计	253.20	3,030.38	-2,777.18	-91.64%

三、应收及应付票据期末余额大幅下降的原因及合理性，你公司的结算模式是否发生较大变化。

- (一) 票据核算方面：收到应收票据体现为，应收票据增加，应收账款减少；应收票据直接背书给供应商体现为，应收票据减少，应付账款减少；新开应付票据体现为，应付票据增加，应付账款减少。
- (二) 相关业务下降，导致本报告期实际收到的应收票据相比上期有所下降：主要是以接收票据为主的客户业务有下降，例如，公司对客户 A 和客户 B，2023 年含税收入为 2,304 万元，2022 年含税收入为 6,062 万元，公司 2023 年收到这两家客户的票据为 2,532 万元，2022 年收到这两家客户的票据为 5,445 万元；公司对应这两家客户的年末应收票据结余，2023 年末为 145 万元，2022 年末为 2,653 万元。
- (三) 近几年，公司收到应收票据一般先入银行票据池，主要目的是拆分成不同面额的票据后背书支付给不同的供应商，入票据池不需做会计分录；从银行票据池中开具应付票据，体现为应付账款减少，应付票据增加，此时，应收票据和应付票据体现为双高；应收票据入票据池本质上是对新开应付票据的质押；应收票据到期后，银行存款增加，应收票据减少，应付票据到期后，应付票据减少，银行存款减少。
- (四) 2023 年下半年新一代等分化票据全面推出，企业可以在收票银行的电子票据系统中将收到的应收票据直接拆分成任意面额的票据背书转让出去，而无需将应收票据质押入银行票据池，再重新拆分开出应付票据；公司按此操作，就不产生新的应付票据了，体现为应付账款减少，应收票据减少，这种模式，导致应收票据和应付票据双低。
- (五) 公司直接开据应付票据近 2 年较少，一般都是收到应收票据后进行拆分。
- (六) 公司的结算模式没有发生较大变化；银行票据新系统的执行，导致应收

票据和应付票据客观上在期末均下降；因以收取票据为主的业务下降，导致收到票据明显减少。

(七) 综上所述，导致应收及应付票据期末余额大幅下降，下降是真实的、合理的。公司的结算模式未发生较大变化。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 9 的回复：

一、对应收票据、应付票据执行的核查程序

1、了解公司应收票据、应付票据相关的会计政策，了解和评价与销售收款、采购付款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、获取应收票据和应付票据备查簿，核对其是否与账面记录一致；对于大额票据，取得相应销售合同或协议、销售发票和出库单等原始交易资料并进行核对，以证实是否存在真实交易，并检查日后收款情况；

3、执行函证程序，并对函证结果进行汇总、分析；

4、资产负债表日对库存票据实施监盘程序，并与“应收票据备查簿”的有关内容核对；

5、检查应收票据、应付票据是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

二、核查结论：

基于实施的审计程序，就 2023 年财务报表整体公允反映而言，我们认为公司在应收票据、应付票据的认定在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

10. 截至报告期末，你公司长期应付款 2,131.35 万元，均为应付售后回租款，较

期初下降 32.69%。请你公司说明售后租回业务的具体情况，包括主要合同条款、具体会计处理及依据、报告期末下降的原因。

请年审会计师进行核查并发表明确意见

公司回复：

一、长期应付款的构成与变动情况

单位：万元

贷款机构	2023 年末余额	2023 年初余额	同比增减
贷款机构-融资租赁公司 1	2,113.17	-	2,113.17
贷款机构-融资租赁公司 2	18.18	-	18.18
贷款机构-融资租赁公司 3	-	2,888.29	-2,888.29
贷款机构-融资租赁公司 4	-	278.28	-278.28
合计	2,131.35	3,166.57	-1,035.22

二、售后租回业务的具体情况，包括主要合同条款。

（一）贷款机构-融资租赁公司 1 贷款本息、还款进度、主要合作条款

单位：万元

期别	应还款日期	租金	本金	利息
1	2024/01/20	575.32	449.45	125.87
2	2024/07/20	576.95	468.55	108.40
3	2025/01/20	576.95	488.47	88.48
4	2025/07/20	576.95	509.23	67.72
5	2026/01/20	576.95	530.87	46.08
6	2026/07/21	577.08	553.43	23.65
合计		3,460.21	3,000.00	460.21

1、本金：3,000 万元。

2、分 6 期，按半年等额还本付息，3 年期；2023 年 7 月下旬放款，2024 年 1 月 20 日已按协议归还了第 1 期本息。

3、名义利率 6.61%。

4、具体担保方式：天晟复合不动产抵押；天晟新材担保；吴海宙个人信用担保。

(二) 贷款机构-融资租赁公司 2 贷款本息、还款进度、主要合作条款

单位：万元

期别	应还款日期	租金	本金	利息
1	2023/05/11	16.36	15.00	1.36
2	2023/06/11	16.36	15.00	1.36
3	2023/07/11	16.36	15.00	1.36
4	2023/08/11	16.36	15.00	1.36
5	2023/09/11	16.36	15.00	1.36
6	2023/10/11	16.36	15.00	1.36
7	2023/11/11	16.36	15.00	1.36
8	2023/12/11	16.36	15.00	1.36
9	2024/01/11	16.36	15.00	1.36
10	2024/02/11	16.36	15.00	1.36
11	2024/03/11	16.36	15.00	1.36
12	2024/04/11	16.36	15.00	1.36
13	2024/05/11	14.36	13.00	1.36
14	2024/06/11	14.36	13.00	1.36
15	2024/07/11	14.36	13.00	1.36
16	2024/08/11	14.36	13.00	1.36
17	2024/09/11	14.36	13.00	1.36
18	2024/10/11	14.36	13.00	1.36
19	2024/11/11	14.36	13.00	1.36
20	2024/12/11	14.36	13.00	1.36
21	2025/01/11	14.36	13.00	1.36
22	2025/02/11	12.36	11.00	1.36
23	2025/03/11	12.36	11.00	1.36

24	2025/04/11	12.36	11.00	1.36
合计		362.56	330.00	32.56

- 1、本金：330 万元。
- 2、分 24 期，按月还本付息，2 年期：2023 年 4 月上旬放款，已按协议归还了第 1 期-第 13 期的本息。
- 3、名义利率 6.13%。
- 4、具体担保方式：天晟新材担保；吴海宙个人信用担保。

(三) 贷款机构-融资租赁公司 3 贷款本息、还款进度、主要合作条款

单位：万元

期别	应还款日期	租金	本金	利息
1	2022/01/07	559.08	460.46	98.63
2	2022/01/25	931.80	767.43	164.38
3	2022/07/07	559.08	475.59	83.49
4	2022/08/02	931.80	792.66	139.15
5	2023/01/09	559.08	491.23	67.85
6	2023/01/31	931.80	818.71	113.09
7	2023/07/07	559.08	507.38	51.70
8	2023/08/01	931.80	845.63	86.17
9	2024/01/09	559.08	524.06	35.02
10	2024/01/25	931.80	873.43	58.37
11	2024/07/09	559.08	541.29	17.80
12	2024/07/31	931.80	902.14	29.66
合计		8,945.31	8,000.00	945.31

- 1、本金：8,000 万元，具体分为 5,000 万元和 3,000 万元 2 笔贷款。
- 2、分 12 期，按半年还本付息，3 年期；2021 年 7 月上旬放款，已按协议归还了第 1 期-第 8 期的本息；第 9 期-第 12 期，为原合同条款，2023 年下半年已将后 4 期到期日调整为 2024 年 8 月 5 日，剩余未归还本息合计为 2,801.7408 万元。

3、名义利率 5.44%。

4、具体担保方式：天晟复合不动产抵押；吴海宙个人信用担保。

(四) 贷款机构-融资租赁公司 4 贷款本息、还款进度、主要合作条款

单位：万元

期别	应还款日期	租金	本金	利息
1	2022/09/25	39.00	30.55	8.45
2	2022/10/25	39.00	31.13	7.87
3	2022/11/25	39.00	31.20	7.80
4	2022/12/25	39.00	31.77	7.23
5	2023/01/25	39.00	31.87	7.13
6	2023/02/25	39.00	32.20	6.80
7	2023/03/25	39.00	33.17	5.83
8	2023/04/25	39.00	32.89	6.11
9	2023/05/25	39.00	33.43	5.57
10	2023/06/25	39.00	33.59	5.41
11	2023/07/25	39.00	34.11	4.89
12	2023/08/25	39.00	34.31	4.69
13	2023/09/25	36.50	32.17	4.33
14	2023/10/25	36.50	32.64	3.86
15	2023/11/25	36.50	32.86	3.64
16	2023/12/25	36.50	33.31	3.19
17	2024/01/25	36.50	33.55	2.95
18	2024/02/25	36.50	33.91	2.59
19	2024/03/25	36.50	34.41	2.09
20	2024/04/25	36.50	34.63	1.87
21	2024/05/25	36.50	35.05	1.45
22	2024/06/25	36.50	35.37	1.13
23	2024/07/25	36.50	35.77	0.73
24	2024/08/25	36.50	36.12	0.38

合计		906.00	800.00	106.00
----	--	--------	--------	--------

- 1、 本金：800 万元。
- 2、 分 24 期，按月还本付息，2 年期；2022 年 8 月下旬放款，已按协议归还了第 1 期到第 21 期的本息。
- 3、 名义利率 7.18%。
- 4、 具体担保方式：天晟新材、新祺晟、美利晟担保；吴海宙个人信用担保。

三、会计处理及依据

（一）收到融资租赁款时的会计处理

借：银行存款-本金

借：未确认融资费用-利息

贷：长期应付款

（二）到期归还融资租赁款时的会计处理

借：长期应付款

贷：银行存款

借：财务费用-利息

贷：未确认融资费用

（三）会计处理依据：《企业会计准则第 21 号——租赁》，规定了租赁的分类及其会计处理；《企业会计准则第 14 号——收入》，在售后租回交易中涉及的收入确认部分应遵循该准则。

四、长期应付款报告期末下降原因：到期归还本息所致；2023 年度虽有新增同类型贷款，但金额小于 2023 年初。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 10 的回复：

一、对长期应付款执行的核查程序

1、了解公司借款相关的会计政策，了解和评价与筹资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、获取相关合同、协议等资料，与长期应付款的明细表进行核对；

3、执行函证程序，对未回函的往来款项实施替代程序以获取相关、可靠的审计证据；

4、检查长期应付款本息的计算是否正确，检查长期应付款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

二、核查结论：

基于实施的审计程序，我们认为就 2023 年度财务报表整体公允反映而言，公司对长期应付款账面价值真实性、准确性在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

11. 截至报告期末，你公司存货账面余额 23,659.15 万元，较期初下降 23.71%，库存商品、原材料、在产品账面余额分别为 18,888.44 万元、3,494.39 万元、844.58 万元，较期初分别下降 25.93%、16.41%、24.98%；本期新增计提跌价准备 2,736.35 万元，转回或转销跌价准备 6,257.25 万元。请你公司：

- (1) 按类别列示存货的具体类型、存放地点、存放状态、库龄、对应在手订单及执行情况，并结合公司的采购周期、生产周期、供货周期、在手订单情况等，说明存货各项目变化的原因及合理性。
- (2) 说明你公司报告期内存货跌价准备的计提情况，包括但不限于可变现净值及相关参数的确定依据、测算方法及测算过程，重要假设及关键参数的选取标准与以前年度相比是否存在较大变化，并说明存货跌价准备计提是否充分准确，与同行业可比公司是否存在较大差异。
- (3) 说明你公司报告期内转回或转销存货跌价准备的存货性质、计提跌价准备的时间、转回或转销的依据，并结合前述情况，进一步说明转回或转销金额较大且超过本期计提金额的原因及合理性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见，说明针对存货执行的审计程序及获得的审计证据，详细说明监盘情况，包括监盘范围、监盘比例和监盘结论等，并就存货的真实性、跌价准备计提的充分准确性、转回或转销的合理准确性发表意见。

(1) 按类别列示存货的具体类型、存放地点、存放状态、库龄、对应在手订单及执行情况，并结合公司的采购周期、生产周期、供货周期、在手订单情况等，说明存货各项目变化的原因及合理性。

公司回复：

一、存货变动情况

单位：万元

存货类型	2023年初余额			2023年度		2023年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提	转销	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	4,180.18	988.36	3,191.82	71.92	153.69	3,494.39	906.59	2,587.79
在产品	1,125.81	170.79	955.02	33.73	142.86	844.58	61.66	782.92
库存商品	25,500.29	18,480.51	7,019.78	2,630.70	5,960.65	18,888.44	15,150.56	3,737.89
合同履约成本	0.29		0.29	-	-	11.91	-	11.91
发出商品	206.82	0.05	206.77	-	0.05	419.83	-	419.83
合计	31,013.39	19,639.71	11,373.67	2,736.35	6,257.25	23,659.15	16,118.81	7,540.34
库存商品占比	82.22%	94.10%	61.72%	96.14%	95.26%	79.84%	93.99%	49.57%

(一) 2023年末存货账面余额 23,659.15 万元，其中，库存商品为 18,888.44 万元，库存商品占存货总额的 79.84%。

(二) 2023年末存货跌价准备计提为 16,118.81 万元，其中，库存商品存货跌价准备计提为 15,150.56 万元，库存商品跌价准备计提占存货总额跌价准备计提的 93.99%。

(三) 2023年度，计提存货跌价准备 2,736.35 万元，其中，库存商品计提存货跌价准备 2,630.70 万元，库存商品跌价准备计提占存货总额跌价准备计

提的 96.14%。

(四) 2023 年度，转销存货跌价准备 6,257.25 万元，其中，库存商品转销存货跌价准备 5,960.65 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 95.26%。

(五) 存货账面余额、跌价准备，主要以库存商品为主，如下，按库存商品说明存货变化的原因及合理性。

二、存货存放地点、存放状态

(一) 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。

(二) 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。

(三) 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。

三、库存商品 2023 年库龄、在手订单与执行情况

单位：万元

存货类别	合计金额	库龄				存货跌价准备	账面价值	在手订单金额	订单执行率	采购周期（天）	生产周期（天）	供货周期（天）
		1 年以下	1-2 年	2-3 年	3 年以上							
库存商品-合并报表	18,888.44	2,734.10	817.63	1,085.99	14,250.72	15,150.56	3,737.89					
其中：常州昊天	334.88	280.72	43.51	10.66	0.00	62.85	272.03	3,387.99	86.93%	15	8	30
其中：美利晟	804.47	775.87	7.91	13.27	7.42	124.19	680.28	946.38	86.80%	15	5	25
其中：天晟复合	16,886.91	954.92	743.72	1,030.72	14,157.55	14,858.89	2,028.02	1,139.80	92.10%	7	30	50
3 家子公司-合计	18,026.25	2,011.51	795.13	1,054.65	14,164.97	15,045.92	2,980.33	5,474.17	87.98%			
3 家子公司合计占比	95.44%	73.57%	97.25%	97.11%	99.40%	99.31%	79.73%					
3 家子公司-库龄比重	100.00%	11.16%	4.41%	5.85%	78.58%							

四、存货变化的原因及合理性

(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，美利晟、常州昊天、天晟复合 3 家子公司占比达到 95.44%，其中，天晟复合的库存商品和存货跌价准备较高。

(二) 库存商品库存变化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 11.16%，1-2 年内库龄占 3 家子公司合计的 4.41%，2-3 年内库龄占 3 家子公司合计的 5.85%，3 年以上库龄占 3 家子公司合计的 78.58%。
- 2、常州昊天库存商品期末余额 334.88 万元，其中 1 年以下库存商品为 280.72 万元，1 年以下库存商品占库存商品总额的 83.83%，库存金额和库龄分布合理。
- 3、美利晟库存商品期末余额 804.47 万元，其中 1 年以下库存商品为 775.87 万元，1 年以下库存商品占库存商品总额的 96.44%，库存金额和库龄分布合理。
- 4、天晟复合库存商品期末余额 16,886.91 万元，其中 3 年以上库龄的库存商品为 14,157.55 万元，3 年以上库存商品占库存商品总额的 83.84%，库存金额偏高，库龄偏长；库存商品已计提存货跌价准备 14,858.89 万元，期末库存商品账面价值 2,028.02 万元。
- 5、公司期末存货较高，库龄偏长，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相对较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；a、风电市场：风电叶片的夹芯材料；b、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、轨道交通用夹芯材料、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：近两三年，市场销售单价不断走低，谨慎原则，对库存商品充分计提了存货跌价准备，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：客户一般根据供货周期，提前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2024年5月21日，3家子公司部分在手订单金额为5,474.17万元，对应订单已实现销售4,816.30万元，订单执行率为87.98%。
- 3、公司2023年末3家子公司库存商品账面价值为2,980.33万元，其中，天晟复合2023年末库存商品账面价值为2,028.02万元，天晟复合2024年度计划加大库存商品的销售力度。

(五) 综上所述，存货变化是真实的、合理的。

- (2) 说明你公司报告期内存货跌价准备的计提情况，包括但不限于可变现净值及相关参数的确定依据、测算方法及测算过程，重要假设及关键参数的选取标准与以前年度相比是否存在较大变化，并说明存货跌价准备计提是否充分准确，与同行业可比公司是否存在较大差异。

公司回复：

一、天晟复合存货跌价准备计提及转销情况

单位：万元

项目	2023年初余额			2023年度存货跌价		2023年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提	转销	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	913.93	48.22	865.71	34.41	37.47	269.93	45.16	224.77
在产品	100.51	16.17	84.34	-	16.17	12.56	-	12.56
库存商品	22,709.25	18,218.64	4,490.61	2,396.09	5,755.84	16,886.91	14,858.89	2,028.02
合计	23,723.69	18,283.03	5,440.66	2,430.49	5,809.48	17,169.39	14,904.04	2,265.35

二、存货跌价准备的计提测试方法和测试过程、可变现净值

- (一) 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2023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。

- (二) 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。
- (三) 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，按照存货跌价计提政策，与专业评估机构（上海众华资产评估有限公司）进行了充分的沟通、校对、检查、核实。

三、存货跌价准备计提关键参数与以前相比是否存在较大变化、是否充分、及时，存货跌价准备计提是否合理

- (一) 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。
- (二) 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意见。
- (三) 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，但市场价格仍有下行，导致有些订单出现亏损；为此，2024 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；2024 年度市场价格将基本延续 2023 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。2023 年年期末对存货跌价准备计提充分、合理。

四、存货跌价准备的计提重要假设及关键参数的选取标准与以前年度相比是否存在较大变化

(一) 根据《企业会计准则第 1 号-存货》的相关规定，2021 年、2022 年及 2023 年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。

(二) 2021 年、2022 年及 2023 年估计售价的确认均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。

(三) 存货跌价准备测试：每期期末，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，均出具了专项的存货价值评估报告或专业意见。按照存货跌价计提政策，进行了充分的沟通、校对、检查、核实。

(四) 2021 年、2022 年及 2023 年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与 2021 年、2022 年及 2023 年基本保持一致。

五、存货跌价准备计提是否充分准确，与同行业可比公司是否存在较大差异：
天晟复合库存商品，还未发现有公开数据可具体比较存货跌价计提差异。

(3) 说明你公司报告期内转回或转销存货跌价准备的存货性质、计提跌价准备的时间、转回或转销的依据，并结合前述情况，进一步说明转回或转销金额较大且超过本期计提金额的原因及合理性。

公司回复：

一、天晟复合存货跌价准备计提及转销情况

单位：万元

项目	2023年初余额			2023年度存货跌价		2023年末余额		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提	转销	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	913.93	48.22	865.71	34.41	37.47	269.93	45.16	224.77
在产品	100.51	16.17	84.34	-	16.17	12.56	-	12.56
库存商品	22,709.25	18,218.64	4,490.61	2,396.09	5,755.84	16,886.91	14,858.89	2,028.02
合计	23,723.69	18,283.03	5,440.66	2,430.49	5,809.48	17,169.39	14,904.04	2,265.35

二、天晟复合从 2019 年起计提大额跌价准备，截止 2022 年末，库存商品跌价计提余额为 18218.64 万元。2023 年天晟复合大力推进存货的处置，安排人员对库存商品全面排查、整理，较大力度减少了历史库存，具体情况如下：

- (一) 针对期初已经计提存货跌价，但期末已无金额的库存商品，也就是年度内已经销售出库的上年结余物料，将已计提的存货跌价准备全部转销，转销金额为 2530.86 万元。
- (二) 针对本期无新增入库只有出库，但期末库存不为 0 的库存商品，按比例转销了 2.840.04 万元。
- (三) 针对 2022 年年初的一批原板，总价值 531.39 万元，年初计提跌价准备 384.94 万元，本期已全部销售，因此该部分跌价全额转销。
- (四) 以上情况，2023 年库存商品总计转销跌价 5,755.84 万元，2023 年末库存商品跌价余额为 14,858.89 万元。
- (五) 针对本期期末有余额的库存商品，计算存货跌价准备，共计补提存货跌价 2,396.09 万元，期末库存商品价值 2,028.02 万元。

三、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。

四、转回转销的具体测算方法

- (一) 将库存商品分为三部分，分别为原板，板材和混凝土板材。
- (二) 针对原板，与板材一起计算跌价。
- (三) 针对板材：
- 1、 测算全年期末结余的库存板材立方数，即按照板材的长宽和厚度算出单块立方数，再乘以期末结存数量，得到板材期末总立方数。
 - 2、 获取销售部门预测的销售单价，与盘点确认的被审计单位存货数量，测算存货跌价准备金额。
 - 3、 根据每立方的销售价格和结存数量，算出每一款板材预期销售价格，扣除销售费用等，算出可变现净值。
 - 4、 将可变现净值与期末结存余额做对比，计算跌价准备。
 - 5、 将 4 计算结果与每款物料期初跌价准备余额做对比，如 4 结果大于期初跌价准备余额，将差额作为补提金额计入；如 4 结果小于期初跌价准备余额，不再补提。
- (四) 针对混凝土板材，已全额计提跌价准备。本期不再考虑转回或补记提事项。
- (五) 转回或转销金额较大且超过本期计提金额是真实的、合理的。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 11 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关的合同、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 2023 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。

12. 截至报告期末，你公司其他流动资产余额 2,515.05 万元，其中短期债权投资 1,654.17 万元且均为新增。请你公司说明前述投资的具体投向、投资期限、是否保本等，并说明投资的合理性及必要性。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、其他流动资产情况

单位：元

项目	2023 年末余额	2023 年初余额
增值税留抵税额	233,079.54	1,370,627.96
预缴企业所得税	47,402.00	
待抵扣进项税额	3,016,499.03	4,703,503.58
待认证进项税额	44,320.35	1,985.21
待摊费用	1,539,994.92	1,149,172.75
定期存款	3,358,745.67	4,369,598.43
预缴增值税	368,733.52	1,296,000.51
短期债权投资	16,541,698.69	-
合计	25,150,473.72	12,890,888.44

二、短期债权投资情况

短期债权投资项目	投资本金（美元）	投资本金折合（元）	具体投向	投资期限	是否保本	预期回报率
United States Treasury Bills	192,318.68	1,362,135.51	美国国债投资	2023-12-05 至 2024-01-02	是	5.40%
United States Treasury Bills	94,838.37	671,711.72	美国国债投资	2023-12-19 至 2024-04-16	是	5.49%
United States Treasury Bills	491,182.43	3,478,897.80	美国国债投资	2023-10-31 至 2024-02-27	是	5.52%
United States Treasury Bills	292,617.33	2,072,520.76	美国国债投资	2023-11-07 至 2024-01-02	是	5.43%
United States Treasury Bills	194,653.75	1,378,674.12	美国国债投资	2023-11-09 至 2024-02-08	是	5.45%
United States Treasury Bills	482,563.20	3,417,850.38	美国国债投资	2023-12-12 至 2024-04-09	是	5.42%
United States Treasury Bills	195,883.23	1,387,382.15	美国国债投资	2023-12-12 至 2024-01-09	是	5.40%
United States Treasury Bills	243,301.39	1,723,230.75	美国国债投资	2023-09-14 至 2024-03-14	是	5.54%
United States Treasury Bills	148,149.08	1,049,295.49	美国国债投资	2023-12-19 至 2024-01-16	是	5.38%
合计	2,335,507.46	16,541,698.69				

三、短期债权投资的合理性与必要性

- (一) 此短期债权投资是全资子公司 Polyumac 所购买的理财产品。
- (二) 该短期债权投资属于国债投资，安全，且预期回报率较高。
- (三) Polyumac 2023 年度营业收入为 3,525 万元，2023 年末货币资金期末余额为 226 万元；该子公司业务较为稳定，回款及时，货币资金可满足运营需求，有闲余资金进行理财。
- (四) Polyumac 的资金，因在境外，较难调入境内统一使用，闲余资金用于境外理财，可减少资金闲置，进行创收。
- (五) 公司已要求境外子公司，高度关注国债政策变化，关注风险控制，适时做出理财与否的调整。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 12 的回复：

一、执行的审计程序：

- 1、获取短期债券投资的相关文件，检查债券投资名称、投资期限、数量、票面价值、票面利率等内容并与相关账户余额进行核对；
- 2、检查债权投资初始计量是否准确；复核期末债券投资按摊余成本计量的准确性；
- 3、判断划分为其他流动资产中的短期债权投资是否符合会计准则的规定。

二、核查结论：

基于实施的审计程序，就 2023 年财务报表整体公允反映而言，我们认为公司在其他流动资产中的短期债权投资的列报在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

- 13. 年报显示，截至报告期末，你公司在母公司财务报表层面对江苏新光环保工程有限公司（以下简称“新光环保”）、常州天晟复合材料有限公司（以下简称“天晟复合”）计提长期股权投资减值准备 1,394.28 万元、35,098.25 万元。请你公司补充披露新光环保、天晟复合报告期内的业绩情况及主要**

财务数据，说明你公司对其长期股权投资计提资产减值准备的测算过程、具体依据、会计处理等，并结合上述情况，说明本期及前期减值准备计提是否充分、准确，是否符合企业会计准则的相关规定。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、新光环保、天晟复合报告期内的业绩情况及主要财务数据

单位：万元

2023年12月31日	新光环保	天晟复合
资产总额	18,951.13	13,953.86
负债总额	7,834.43	13,429.66
所有者权益	11,116.70	524.20
2023年度	新光环保	天晟复合
营业收入	10,593.86	5,133.78
营业成本	10,364.62	5,416.75
营业利润	-1,707.31	-4,584.27
净利润	-1,569.28	-4,869.23
经营活动产生的现金流量净额	709.68	-1,733.98

二、公司对新光环保、天晟复合长期股权投资计提资产减值准备的测算过程、具体依据、会计处理，并结合上述情况，说明本期及前期减值准备计提是否充分、准确，是否符合企业会计准则的相关规定。

（一）2023年度长期股权投资计提减值准备情况

- 1、由于经营状况、市场环境、行业竞争等因素等都发生变化，新光环保出现连续几年亏损，截止2022年末公司对收购新光环保时产生的商誉30,532.54万元也已全额计提减值准备，同时对新光环保长期股权投资对应计提了减值准备31,314.02万元。2023年末新光环保仍持续亏损，长期股权投资出现减值迹象，公司管理层对新光环保进行长期股权投资减值测试。

2、天晟复合生产的 PVC 泡沫产品主要应用于风电领域中风能叶片芯材的生产制造，随着 2020 年底国家对陆上风电补贴的结束，该行业的装机量整体下滑明显。市场萎缩、芯材市场产能过剩、行业竞争等因素的影响，天晟复合的产量持续降低，近几年来持续出现亏损，2023 年天晟复合的经营状况无改观，公司判断涉及天晟复合的长期股权投资存在减值迹象。同时公司考虑未来战略及长远发展部署，拟对天晟复合进行存续分立。分立完成后依法对外转让其股权，鉴于上述情况，公司聘请外部评估机构对天晟复合进行整体评估。因此公司在对天晟复合的长期股权投资进行减值测试时，参考了上海沪港土地房地产资产评估有限公司出具的估值报告编号为沪港房报估字(2024)第 0397 号《房地产计税估价结果报告》中土地、房屋及建筑物的评估增值额。

3、本次评估关键参数及选取合理性

本次采用资产基础法进行评估。涉及的关键参数及选取合理性如下：

①固定资产-房屋及建筑物类资产

1) 房屋建筑物主要为天晟复合的 1、2 车间及办公楼，采用成本法评估。

2) 成本法是求取估价对象在价值时点时的重置成本或重建成本,然后扣除折旧,以此估算估价对象的客观合理价格或价值的方法。

3) 成本法的操作步骤是:选择具体估价路径→测算重置成本或重建成本→测算折旧→计算成本价值。

4) 成本法的基本公式为:房地产价值=建筑物重置成价—建筑物折旧。

5) 本次估价在运用成本法中，分别计算取得土地使用权时价格和房屋及建筑物的重置成本价以及房屋及建筑物的成新率。首先采用基准地价修正法测算出估价对象的土地使用权取得时的价格;其次，根据本市最近类似建筑物建造的社会平均成本确定估价对象房屋及建筑物重置成本价;根据估价对象建筑物实际使用年限及其实际情况确定其成新率。

6) 本次估价确定房屋及建筑物折旧后价值运用的成本法具体公式为:
房屋及建筑物折旧后价值=房屋及建筑物重置成本价×成新率

7) 房屋及建筑物重置成本价=建设成本+管理费用+财务费用+其它成本

②无形资产-土地使用权

1) 本次评估土地使用权采用市场比较法评估。

2) 市场比较法指在一定市场条件下,选择条件类似或使用价值相同若干交易实例(类似土地挂牌出让的价格),对影响地价的交易情况、交易日期、区域因素、个别因素、土地容积率、土地使用年限、土地地段等条件与委评土地进行对照比较,并对交易实例土地加以修正,从而求得待估宗地公平市场价值。

3) 评估对象土地价值=类似土地市场价格×交易情况修正系数×交易日期修正系数×区域因素修正系数×个别因素修正系数×容积率修正系数×土地使用年期修正系数×土地地段修正系数

(二) 长期股权投资减值准备计提的依据

- 1、《企业会计准则第 2 号长期股权投资》的相关规定,投资方应当关注长期股权投资的账面价值是否大于享有被投资单位所有者权益账面价值的份额等类似情况。出现类似情况时,投资方应当按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》对长期股权投资进行减值测试,可收回金额低于长期股权投资账面价值的,应当计提减值准备。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。
- 2、长期股权投资计提减值准备的会计处理,当可回收金额低于账面价值的,应当将该长期股权投资的账面价值减记至可收回金额,减记的金额确认为减值损失,计入当期损益,同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认,在以后会计期间不再转回。

(三) 长期股权投资可收回金额的计算过程

单位：万元

被投资企业	按持有比例享有被投资企业净资产账面价值①	收购时无形资产评估增值余额②	按持有比例享有被投资企业净资产公允价值③=①+②
新光环保	11,116.70	175.00	11,291.70

单位：万元

被投资企业	按持有比例享有被投资企业净资产账面价值①	截至 2023 年 12 月 31 日评估增值的净值金额	按持有比例享有被投资企业净资产公允价值③=①+②
天晟复合	524.20	3,902.55	4,426.75

(四) 长期股权投资计提资产减值准备的测算过程

单位：万元

被投资企业	2023 年末长期股权投资账面价值①	2022 年末长期股权投资减值准备余额②	按持有比例享有被投资企业净资产公允价值③	2023 年计提的减值准备④=①-③	2023 年末减值准备余额⑤=②+④
新光环保	12,685.98	31,314.02	11,291.70	1,394.28	32,708.30
天晟复合	39,525.00	-	4,426.75	35,098.25	35,098.25

(五) 本期及前期减值准备计提是充分、准确的，符合企业会计准则的相关规定：公司对新光环保公司、天晟复合公司减值确认的判断依据及可收回金额的计算符合企业会计准则规定，公司对长期股权投资减值测试时严格执行相关程序，重要假设、关键参数等选取合理，公司对新光环保公司、天晟复合公司长期股权投资减值测试是准确、充分、合理的。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 13 的回复：

一、执行的审计程序：

1、了解长期股权投资相关的内部控制制度，对长期股权投资相关的内部控制的设计及执行的有效性进行了测试；

2、获取管理层聘请的外部评估师对所投资公司的公允价值评估底稿，并进一步评估评估报告中选择的估值方法和采用的主要假设的合理性；

3、复核管理层对长期股权投资是否存在减值迹象的分析，对发生减值的长期股权投资，复核管理层计提的减值准备的金额，并评估用于计算减值准备的依据；

4、复核合并财务报表附注中有关长期股权投资披露的充分性和完整性。

二、核查结论：

基于实施的审计程序，就 2023 年财务报表整体公允反映而言，我们认为母公司在长期股权投资计提减值准备的充分性、准确性在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

14. 截至报告期末，你公司其他非流动金融资产余额为 0，期初余额为 1,000 万元，系对江苏智朗环境工程有限公司的投资。请你公司说明前述投资以及处置投资的具体情况，包括但不限于投资及处置的背景、时点、交易对价、价格依据及其公允性、公允价值计量方法及依据，并说明被投资单位的主营业务及经营情况等。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、投资背景、时点、交易对价及依据、公允性

（一）江苏智朗环境工程有限公司，以下简称：“智朗环境”。

（二）智朗环境：成立于 2012 年 10 月 17 日；经营范围：环境工程、节能工程、环保工程的设计施工，建筑工程咨询与技术服务；建筑工程、室内外装饰装修工程施工；建筑、能源、环境专业技术领域内的技术研究、技术咨询、技术服务、技术转让及市场营销策划；建筑设备销售、安装与维护；工程项目管理、企业管理及信息咨询；机电设备、空调设备、自动化设备、消防设备、锅炉设备销售、安装及维护；家用电器、建材、装饰材料的销售。

- (三) 新光环保经营范围：环保型声屏障、新型建材研发、生产；铁路建设配套设施生产；环保工程、声屏障工程、铁路建设工程施工；钢结构、机电产品的制作安装；地基与基础工程施工、污染水土修复、环境治理；声屏障设计、咨询；钢材销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。
- (四) 新光环保主要从事以铁路和地铁声屏障产品为主的生产、安装、销售业务；鉴于声屏障产品市场竞争愈发加剧，招投标过程的要求和限制越来越多，导致中标难度越来越大，加上材料价格居高不下，毛利空间大幅下降；为了寻求新的业务增长点，减少对声屏障产品的过度依赖（因招投标结果带来的业绩不稳定、不均衡现状），考虑寻求和发展新的业务。
- (五) 经与智朗环境股东沟通，借助于双方在安装、环保节能工程方面的经验和优势整合，决定投资智朗环境，支持智朗环境，进一步扩大和发展大型综合体的智冷系统安装、维护，以及节能工程业务拓展（云控制设备+软件系统过程实时监控，实现能耗下降，并就节能部分进行分成，看好节能业务的未来发展方向）；公司对智朗环境的业务拓展持乐观态度，并期待后续双方在此领域，能为新光环保带来新的业务发展机会和经济收益。
- (六) 新光环保投资智朗环境：首先，是对智朗环境的业务发展方向看好，对从智朗环境获得适度的投资回报持乐观态度；其次，对智朗环境所从事行业，后续可能对新光环保带来新的业务发展机会看好。期望通过了解智朗环境的业务，促进新光环保增加相关业务类型，产生新的业绩。
- (七) 新光环保经公司同意后，于 2021 年 8 月末与智朗环境及相关股东订立协议，对智朗环境进行增资，投资金额 1,000 万元，投资后，占智朗环境 19.23%股份。不参与智朗环境具体经营管理和决策。
- (八) 投资计价：投资协议于 2021 年 9 月 1 日生效；智朗环境 2021 年 8 月 31 日资产负债表中列明净资产为 2,460 万元，实收资本 2,500 万元，接近原投资成本；不考虑溢价，新光环保投资按投资成本 1,000 万元计价；会计科目计入“可供出售金融资产”1,000 万元，报表列示“其他非流动金融

资产” 1,000 万元。

(九) 智朗环境 2021 年度，营业收入 1,469 万，净利润 181 万，主要从事环保节能项目工程，业绩规模不大。

二、处置背景、时点、交易对价及依据、公允性

(一) 未达到投资目标：新光环保于 2021 年 8 月末与智朗环境及相关股东订立投资协议，经过两年多的运行，智朗环境因大环境竞争因素以及内部战略和管理决策等多方面的原因，导致智朗环境实际经营业绩远未达到目标（2022 年智朗环境营业收入 650 万元，净利润 29 万元；2023 年未见业绩改善），更重要的是，未能与新光环保在节能工程业务拓展方面形成合力，未给新光环保带来新的业务发展机会，未能给新光环保带来经济效益。

(二) 新光环保为了保障投资安全，规避后续投资损失可能，提出撤资要求；经与各位股东友好协商，各股东同意新光环保撤资要求，同意按本金 1,000 万元撤资。

(三) 新光环保撤资后，智朗环境减少注册资本，由原来的注册资本 5,200 万元，调整为 4,200 万元；新光环保已于 2023 年 12 月上旬收回本金 1,000 万元。

(四) 公司在报告期内其他非流动金融资产余额为 0，期初余额为 1,000 万元的变化情况如上，相关变化真实、公允、合理。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题 14 的回复：

一、执行的核查程序

1、了解与公允价值计量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；

2、获取非上市公司股权协议章程、股东会决议、撤资协议及对价支付凭证等支持性证据，与明细账余额核对；

3、获取金融工具公允价值估值的相关资料，参考市场数据，复核公允价值

估值中所使用关键数据的合理性及适当性，并测试金融工具公允价值确认的计算是否准确；

4、对其他非流动金融资产执行函证程序，核实期末持有的以公允价值计量金融资产的种类、数量及金额；

5、检查与金融工具公允价值确认相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

二、核查结论：

基于实施的审计程序，就 2023 年财务报表整体公允反映而言，我们认为公司在其他非流动金融资产的准确性在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

15. 截至报告期末，你公司在建工程余额 4,681.84 万元，其中，“溧阳南渡创新园区厂房项目”期末余额 4,610.84 万元，工程进度 75%。你公司 2021 年 3 月披露的公告显示，根据协议约定，你公司全资子公司必须在土地出让成交后 6 个月内开工建设，18 个月内项目竣工并达到验收合格要求。请你公司说明截至目前前述项目的建设进度、预计竣工时间、项目进展是否不及预期以及存在的障碍、后续实施计划。

请年审会计师进行核查并发表明确意见。

公司回复：

一、土地出让成交的时间：成交确认为 2021 年 8 月。

二、开工建设时间：按协议约定，土地出让成交后 6 个月内开工建设，应于 2022 年 3 月初开工建设，实际于 2022 年 8 月初开工建设，延后开工约 6 个月。

三、项目竣工并达到验收合格的时间：按协议约定，土地出让成交后 18 个月内项目竣工并达到验收合格要求，应于 2023 年 3 月初完成项目竣工并达到验收合格要求，预计 2024 年 6 月末项目主体竣工并达到验收合格要求；截至

2024年5月31日，项目建设进度为90%，有部分辅助工程预计2024年9月末完成。

四、项目进展不及预期的原因

- (一) 项目预计开工时间，受当时大环境影响，工人无法到现场施工。
- (二) 施工图设计、审图、招投标等出现较长时间延期，因当时公司第1大股东为青岛融海国投资产管理有限公司，受青岛市李沧区国有企业服务中心实际控制，工程项目当地政府要求按国有企业招投标规范进行。
- (三) 项目进展有所延后，是客观因素所致，非公司主观原因造成；项目于2022年8月开工建设后，按约定履行，于2022年10月获得了政府奖励140万元；项目进展延后，不对公司后续产生不利影响。

五、主要工程结束后，软质发泡的主要生产将搬迁至溧阳南渡创新园区内，以更好的满足政府环保要求，提高生产效率和提升产品质量；后续将有部分设备投入。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对问题15的回复：

一、对在建工程执行的核查程序

1、获取在建工程明细表，检查在建工程本期的增加情况，查看与工程对应的主要工程施工的合同、施工结算资料、工程结算报审表及付款单据等原始资料是否齐全；

2、了解公司供应商确定方式，通过天眼查等网站查询主要工程建造商的工商信息、主营业务、经营状况、行业地位等，核实其与公司是否存在关联关系；

3、检查支付给主要施工建造商的付款单据情况，并与对应的合同进行比对，核实其付款进度是否存在异常情况；

4、对在建工程项目执行盘点程序，到工程施工现场实地盘点，了解、观察工程项目的实际完工进度和情况。

二、核查结论：

基于实施的审计程序，就 2023 年财务报表整体公允反映而言，我们认为公司在在建工程的认定在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

16. 截至报告期末，你公司递延所得税资产余额 3,141.86 万元，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 1,165.03 万元、1,920.32 万元；未确认递延所得税资产期末余额为 78,296.56 万元，其中可抵扣亏损期末余额 38,753.62 万元，将于 2028 年前到期。你公司最近五年持续亏损，截至报告期末未弥补亏损金额为 106,542.33 万元。请你公司列示各项递延所得税资产明细项目的测算过程及变动原因，金额与相关会计科目的勾稽关系，并结合相关亏损主体的历史经营状况、近年来应纳税所得额数据等，说明是否存在确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，是否存在足够的应纳税所得额弥补未弥补亏损，递延所得税资产的确认是否谨慎，是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师进行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	6,020.80	1,165.03	6,601.87	1,323.24
可抵扣亏损	12,802.15	1,920.32	11,636.82	1,745.52
递延收益	96.30	17.25	116.59	20.29
预计负债	39.03	5.85	23.93	3.59
租赁负债	190.35	33.40	191.54	39.63
合计	19,148.62	3,141.86	18,570.76	3,132.27

(二) 各项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		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	601.51	-	25.19	1,426.91	28.03	2,581.30	238.27	5.96	119.39	5,026.56
	应收票据坏账准备	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	其他应收款坏账准备	50.00	-	-	2.30	-	16.18	2.00	-	-	70.48
资产减值准备	存货跌价准备	147.03	-	-	-	-	3.54	37.19	-	200.12	387.88
	合同资产减值准备	-	-	-	-	-	266.56	-	-	-	266.56
	无形资产减值准备	-	-	-	-	-	-	122.71	-	146.61	269.32
可抵扣亏损	-	-	-	-	-	7,418.21	-	-	5,383.94	12,802.15	
递延收益	-	28.00	-	-	-	68.30	-	-	-	96.30	
租赁负债	租赁负债	79.33	-	-	38.03	42.59	-	257.23	-	413.58	830.75
	一年内到期的租赁负债	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
预计负债	-	-	-	-	-	-	39.03	-	-	-	39.03
可抵扣暂时性差异合计		877.87	28.00	25.19	1,467.24	70.62	10,393.12	657.40	5.96	6,263.63	19,789.03
所得税率		25%	25%	25%	25%	5%	15%	25%	5%	15%	
递延所得税资产小计		219.47	7.00	6.30	366.81	3.53	1,558.97	164.35	0.30	939.55	3,266.27
减：集团合并层面内部租赁抵销租赁负债											124.41
递延所得税资产总计											3,141.86

二、并结合相关亏损主体的历史经营状况、近年来应纳税所得额数据等，说明是否存在确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异，是否存在足够的应纳税所得额弥补未弥补亏损，递延所得税资产的确认是否谨慎，是否符合企业会计准则的规定。

(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 12,802.15 万元，确认递延所得税资产 1,920.32 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 807.59 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) 盈利预测关键参数

单位：万元

项目	2023 年关键参数			
	预测 2024 年营业收入	预测 2025-2028 年收入增长率(%)	预测毛利率 (%)	预测期间费用率 (%)
新光环保	12,511.50	6.00%-19.00%	16.00%-19.00%	10.00%-12.00%
常州昊天	12,000.00	10.00%	25.00%-27.00%	12.00%-14.00%

备注：以上营业收入预测仅为 2023 年度计提递延所得税假设依据，不作为未来实际经营参考。

(5) 新光环保所属行业情况：

- 1) 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，为稳住经济大盘作出铁路应有的贡献；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（如高铁项目：京沪高速铁路客运专线、京广铁路等；地铁项目：宁波地铁、武汉地铁等）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。
- 2) 根据我国《中长期铁路网规划》，到 2030 年，远期铁路网规模将达到 20 万公里左右，其中高速铁路 4.5 万公里左右，年均增速达 2% 左右。根据 2020 年国铁集团颁布的《新时代交通强国铁路先行规划纲要》中指出，到 2035 年，我国高铁运营里程要达 7.0 万公里左右，50 万人口以上城市高铁通达。预计 2021-2030 年我国高速铁路运营里程新投产高铁里程数达 5100 公里左右，2031-2035 年我国高

铁营运里程新投产高铁里程数将达到 2.5 万公里左右。

3) 随着国家城镇化进度的推进,绿色轨道交通的理念越来越重要,我国众多的老旧铁路改造都需要增加声屏障,在新线建设中声屏障的需求量也比以前的线路多。

(6) 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,亚太市场是销量最大、增速最快的代表,预计年复合增长率为 6%左右。常州昊天致力于 2024 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,预测 2024 年业绩正向发展。随着国内创新型科技企业实力不断提升,各类胶粘产品应用领域不断扩展,在 5G 通信、3C 电子、电器、动力电池及新能源汽车、物联网、机械制造、轻工和日常生活等众多领域逐步产生新型产品需求,胶粘材料与胶粘剂成为各个领域实现轻量化、高粘接、提质增效的重要产品。

(7) 订单方面,目前新光环保的存量和意向订单已基本接近 2024 年预测收入,常州昊天 2024 年新增订单量迅速增加,2024 年度第一季度销售收入 2,717.65 万元,年度预算完成率 23%,能够有效支撑预测收入。

序号	公司	客户	测试日时点订单金额不含税(万元)
1	新光环保	新光环保-客户 1	5,458.41
2		新光环保-客户 2	2,096.39
3		新光环保-客户 3	1,463.47
4		新光环保-客户 4	418.40
5		新光环保-客户 5	253.87
		小计	9,690.54
1	常州昊天	常州昊天-客户 1	1,516.79
2		常州昊天-客户 2	918.18

3		常州昊天-客户 3	314.28
4		常州昊天-客户 4	127.83
5		常州昊天-客户 5	121.15
6		常州昊天-客户 6	63.72
7		常州昊天-客户 7	61.65
8		常州昊天-客户 8	61.59
9		常州昊天-客户 9	60.97
10		常州昊天-客户 10	35.84
		小计	3,281.98

(8) 历史收入和预测收入情况如下

单位：万元

公司	2021 年 营业收入	2022 年 营业收入	2023 年 营业收入	预测 2024 年 营业收入	2023 年较上 期变动比例	预计 2024 年增 长率
新光环保	10,450.81	1,897.43	10,593.86	12,511.50	458.33%	18.10%
常州昊天	9,230.47	6,213.56	7,005.33	12,000.00	12.74%	71.30%

由上表可见，2022 年新光环保和常州昊天均处于历史低谷期，2023 年新光环保和常州昊天营业收入与 2022 年相比分别上升 458.33% 和 12.74%，导致 2023 年营业收入增长率测算基数较低，从而显得增长率很高。但从目前的在手订单情况来看，新光环保、常州昊天预测 2024 年营业收入的数据恢复到 2021 年以前的水平，预测营业收入数据符合公司业务发展趋势。

(9) 从盈利能力分析，新光环保预测营业成本降低因素有主要原材料铝锭的价格下降，从上海有色网所示铝锭交易价格趋势来看，2023 年交易价格稳中有降，目前已降至 2021 年的年平均交易价格的水平。随着公司业绩增加并且产能利用率提高，公司产品的单位成本也将因分摊固定成本减少而降低。上述因素都将使公司的毛利率有上升趋势。常州昊天公司将通过持续重视研发投入和产品创新、改进技术工艺来提高业绩；同时通过新产品毛利和降低固定成本分摊金额来提升整个公司的毛利率。

(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 16 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 2023 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。

北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

二〇二四年六月七日