

广东银禧科技股份有限公司

关于 2022 年年报问询函的回复公告

本公司及其董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东银禧科技股份有限公司（以下简称“银禧科技”或“公司”）收到贵部门下发的《关于对广东银禧科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 49 号（以下简称“问询函”）），公司董事会高度重视，立即组织人员对相关情况进行核实，并回复如下：

一、年报披露，报告期内你公司 2022 年实现营业收入 18.46 亿元，同比下滑 18.07%；归属于上市公司股东的净利润-0.05 亿元，上年同期盈利 0.73 亿元，扣除非经常性损益后净利润为-0.13 亿元，上年同期盈利 0.38 亿元。2022 年，公司总体毛利率为 15.88%，同比下降 0.18 个百分点。请你公司结合行业发展态势、客户需求变化、产品结构等情况，对比同行业上市公司说明报告期内营业收入和净利润下降的原因及合理性，净利润下滑趋势是否仍将持续，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

公司2022年营业收入较2021年下滑18.07%，归属于上市公司股东的净利润及扣除非经常性损益后净利润、总体毛利率均较2021年有所下降。

（一）报告期内营业收入下降的原因及合理性

公司主营业务收入可分为三类产品，分别是改性塑料产品、智能照明相关产品及其他类产品，该三类产品2022年实现收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年	2021 年	增减额	增长率
改性塑料产品	151,515.55	174,921.98	-23,406.43	-13.38%
智能照明相关产品	21,146.11	45,603.71	-24,457.60	-53.63%

其他类产品	11,902.66	4,587.34	7,315.32	159.47%
主营业务收入合计	184,564.32	225,113.03	-40,548.71	-18.01%

报告期，公司营业收入下降的主要原因是改性塑料产品及智能照明相关产品营业收入出现下降。改性塑料产品营业收入较去年同期减少23,406.43万元，下降13.38%，智能照明相关产品较去年同期减少24,457.60万元，下降53.63%。

1、改性塑料产品营业收入下降的原因及合理性

自2022年2月底以来，国际大环境更加严峻复杂，地缘冲突升级，对全球政治、经贸、能源、金融等带来巨大冲击。根据国家统计局的统计数据，我国塑料制品加工行业自2022年4月份起同比出现下滑，上半年累计完成产量3,821.50万吨，同比下降3.20%；

公司改性塑料产品营业收入下降的主要原因是销售量及平均售价均出现了下降的情况。因经济疲软，下游客户需求量有所减少，产品销售量有所下降，报告期销售量为11.94万吨，较去年同期的12.94万吨下降7.73%。受原材料降价的影响，报告期的平均销售价格为1.27万元/吨，较去年同期的1.35万元下降5.93%。

改性塑料行业龙头金发科技及与公司营业收入规模类似的同行业上市公司2022年营业收入及营业收入增长情况如下：

单位：亿元

项目	金发科技（龙头，改性塑料业务）	南京聚隆	聚石化学（改性塑料业务）	沃特股份	聚赛龙
2022年	256.47	17.08	11.13	14.90	13.04
增长率	1.26%	2.90%	-7.30%	-3.21%	-1.36%

报告期内，行业龙头企业金发科技改性塑料业务实现营业收入256.47亿元，较去年同期增长1.26%，与去年同期基本持平。与公司营业收入规模类似的多家同行业上市公司也出现了营业收入增长乏力，负增长的情况增多。公司的改性塑料产品营业收入下降除了自身经营的原因外，还与报告期内市场环境有一定的关联。

2、智能照明相关产品营业收入下降的原因及合理性

公司的智能照明相关产品主要是通过ODM项目合作来开发新品，我方负责新产品的研发、设计、制造，得到客户认可后，制造的产品销售给客户。

2020年开始，公司开发出多款家居智能氛围LED照明灯带，该产品具有高度智能化、外观新颖等特点，取得境外照明行业头部公司（2021年与2022年公司第一大客户）的认可，该系列产品一经推出，深受国外用户喜爱，成为欧美国家LED室内氛围灯的爆款产品，2021年该类产品取得了较高的销售额。2022年由于俄乌冲突及欧美能源价格上涨等因素，智能照明消费疲软，销售收入出现了下降。

公司智能照明相关产品主要产品是LED智能照明灯带，占智能照明相关产品营业收入的75%以上，LED智能照明灯带产品是一个很小的细分行业，该类产品最近两年对大客户有较强依赖性，第一大客户的销售占比较大，具体如下表：

单位：万元

客户分业	2022年	2021年	增减额	增长率
第一大客户	13,868	30,504	-16,636	-54.54%
智能照明产品其他客户	7,278	15,100	-7,822	-51.80%
营业收入合计	21,146	45,604	-24,458	-53.63%

智能照明相关产品营业收入下降的原因主要是：第一大客户2022年度采购量较去年同期减少较多，其次是2021年下半年开始，东莞市银禧光电材料科技股份有限公司（以下简称“银禧光电”）停止了LED塑料灯管的生产，只保留少量的贸易业务，报告期内LED塑料灯管业务与去年同期相比，下降较多。

（二）报告期内净利润下降的原因及合理性

报告期内，净利润下降的主要原因是营业收入下降导致的毛利额下降，以及报告期股权激励费用摊销较高。具体分析如下：

1、报告期内，营业收入为18.46亿元，较去年同期减4.07亿元，下降18.07%。因营业收入的下降造成公司整体毛利额减少了0.69亿元，降低了报告期的净利润。

2、公司2021年实施了限制性股票激励计划，2022年摊销股权激励费用0.71亿元，较去年同期增加0.34亿元，导致管理费用增加较多，降低了报告期的净利润。

公司股权激励费用摊销对报告期的净利润影响非常较大，公司的智能照明业务及其他业务的亏损对净利润增长率也影响较大，而且改性塑料同行业上市公司的净利润也包括了非改性塑料业务的利润，因此报告期的净利润增长情况与同行

业上市公司不具有可比性。

（三）净利润下滑趋势是否仍将持续，以及公司为改善盈利能力已采取和拟采取的措施

2023年股权激励费用摊销较2022年有较大下降，2023年的管理费用与报告期相比将出现较大的降幅，2023年一季度合并报表净利润为155万元，较去年同期增长283万元，实现了盈利。2023年将扭转报告期内净利润下滑的趋势。

公司为改善盈利能力,已采取及拟采取以下措施：一、加大与客户合作粘性,主动参与客户产品设计、开发并为客户产品开发中遇到问题及时提供解决方案,不断提高客户满意度；二、加大新产品、高毛利产品的研发与推广,优化产品结构,保持老客户份额同时积极进入医疗用品、新能源等新市场领域,扩大公司其他细分应用领域的市场份额,同时开发并争取更多优质新客户；三、持续优化产品配方,保障产品质量稳定同时持续深化精益生产管理,提高生产效能,努力降低生产成本。

年审会计师回复：

（一）核查程序包括但不限于：

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

（2）了解公司所处行业的市场情况，分析市场变化对公司业务的影响；了解公司的销售模式、主要客户情况、信用政策和本期主要客户变化情况等，分析需求状况变化对公司业务的影响。

（3）执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括相关销售合同、销售订单、出库单、销售发票、海关报关单、提单、收款回单等支持性证据。

（4）对收入执行分析性程序，关注本期毛利率变动原因，评价收入变动合理性，包括分析报告期内收入的月度、年度、分产品及主要客户的变化，分析主要产品毛利率的变动，与同行业公司进行对比分析等。

（5）结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证本期销售额，并检查本期客户的回款情况。对未回函客户执行替代程序。

（6）对销售业务进行截止性测试，从收入明细账记录追查至销售合同、销售订单、出库单、发票以及对账单等；从销售合同、销售订单、出库单、发票以

及对账单追查至收入明细账记录，以确定收入确认是否存在跨期现象。

(7) 获取公司编制的非经常性损益明细表，分析非经常性损益明细表中的具体构成，复核非经常性损益金额的准确性。

(二) 核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：公司上述关于报告期内营业收入和净利润下降的原因及合理性说明，与我们在审计公司 2022 年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

二、年报披露，报告期你公司合并利润表营业收入、归属于母公司股东的净利润分别为 18.46 亿元、-0.06 亿元，母公司利润表营业收入、净利润分别为 5.64 亿元、-0.31 亿元。请你公司按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式（2021 年修订）》（以下简称“年报格式准则”）第二十五条要求披露主要控股参股公司分析，详细说明主要子公司的主要业务、注册资本以及总资产、净资产、净利润、主营业务收入、主营业务利润等数据，并分析对比上年业绩波动情况及其变动原因。

公司回复：

(一) 公司主要子公司的主要业务、注册资本以及总资产、净资产、净利润、主营业务收入、主营业务利润等数据如下：

单位：万元

公司名称	主要业务	注册资本	总资产	净资产	主营业务收入	主营业务利润	净利润
银禧工塑	研发、生产及销售高分子改性塑料产品	22,400	62,896	40,891	54,639	8,416	2,708
苏州银禧科技	研发、生产及销售高分子改性塑料产品	30,380	58,990	32,795	45,912	5,148	286
银禧光电	研发、生产及销售智能照明相关产品	4,960	14,266	9,765	21,146	2,736	810
安徽银禧科技	研发、生产及销售高分子改性塑料产品；国内贸易	15,000	4,552	92	17,378	198	92
中山康	研发、生产及销售	1,500	6,383	3,559	11,903	2,701	1,255

诺德	环保阻燃剂产品						
香港银禧	一般贸易	100 万港币	10,392	7,786	6,199	573	-153
银禧特种新材	研发、生产及销售 高分子改性塑料 产品	1,500	5,391	1,858	4,922	845	358
银禧聚创	电子化学品材料的 研发、生产及销售	800	2,436	1,621	36	-1	-278
三维魔坊	国内贸易	1,000	249	-175	27	6	-683
刚果钴业	钴金属的开采、加 工及销售	100 万美元	3,799	-7,226	-	-	-688

上述表格中“银禧工塑”指银禧工程塑料（东莞）有限公司，“苏州银禧科技”指苏州银禧科技有限公司，“安徽银禧科技”指安徽银禧科技有限公司，“中山康诺德”指中山康诺德新材料有限公司，“香港银禧”指银禧科技（香港）有限公司，“银禧特种新材”指东莞市银禧特种材料科技有限公司，“银禧聚创”指肇庆银禧聚创新材料有限公司，“三维魔坊”指深圳三维魔坊网络有限公司，“刚果钴业”指银禧科技（刚果）钴业股份有限公司，本问询函回复中出现的子公司简称均与上述描述一致。

（二）报告期主要子公司对比上年业绩波动情况及其变动原因情况如下：

单位：万元

序号	子公司名称	2022 年		营业收入 增长率	净利润增 长率
		营业收入	净利润		
1	银禧工塑	54,719	2,708	-13%	141%
2	苏州银禧科技	45,913	286	-7%	-79%
3	银禧光电	21,203	810	-54%	-59%
4	安徽银禧	17,378	92		
5	中山康诺德	11,903	1,255	159%	74%
6	香港银禧	6,199	-153	106%	-165%
7	银禧特种新材	4,922	358		
8	银禧聚创	36	-278		-97%
9	三维魔坊	27	-683	-88%	-85%
10	刚果钴业	0	-688		-52%

主要子公司业绩波动变动原因说明如下：

1、银禧工塑净利润增长 141%，主要原因是报告期销售毛利率较去年同期有所提升，各项费用较去年同期减少较多。

2、苏州银禧科技净利润减少 79%，主要原因是报告期营业收入较去年同期有所减少，产品销售毛利率较去年同期减少 2 个百分点，导致毛利额较去年同期减少较多。

4、安徽银禧科技成立于 2022 年，去年同期没有财务数据，不具有可比性。

5、中山康诺德净利润增长 74%，主要原因是报告期营业收入较去年同期增长较多。

6 香港银禧净利润增长-165%，香港银禧是境外的贸易公司，去年同期香港银禧收到关联公司较多的其他类收入，去年同期净利润较高，报告期净利润同比下降较多。

7、银禧特种新材成立于 2022 年，去年同期没有财务数据，不具有可比性。

8、银禧聚创净利润减少 97%，银禧聚创是电化学品生产企业，尚在建设中，报告期内的租赁费、人工费等费用较去年同期增加较多，报告期内净利润同比下降较多。

9、三维魔坊净利润减少 85%，三维魔坊位于深圳，报告期内公司招聘深圳电商团队经营电商业务，电商团队相关办公租赁费、人工费等各项费用较大，报告期内净利润同比下降较多。

10、刚果钴业利润减少 85%，报告期内计提的固定资产、在建工程减值同比增加较多，导致报告期内净利润同比下降较多。

三、年报披露，报告期内公司主要产品改性塑料收入 15.15 亿元，同比下降-13.38%，智能照明相关产品收入 2.11 亿元，同比下降-53.63%，毛利率同比下降 3.79 个百分点，其他类产品收入 1.19 亿元，同比增长 159.47%。

(1) 请你公司结合具体产品细分行业情况、订单情况说明相关产品收入下滑的合理性，与同行业上市公司收入变动趋势是否存在差异。

(2) 请你公司结合行业环境、收入和成本构成等因素分析报告期智能照明产品毛利率下降的原因，并按照年报格式准则要求，按行业口径补充披露智能照明相关产品报告期的生产量、销售量和库存量情况，相关数据同比变动 30% 以上的，请说明原因。

(3) 请补充披露其他类产品收入的具体明细、毛利率情况，说明其快速增长的主要原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 请你公司结合具体产品细分行业情况、订单情况说明相关产品收入下滑的合理性，与同行业上市公司收入变动趋势是否存在差异。

报告期内公司主要产品改性塑料收入 15.15 亿元，同比下降-13.38%，智能照明相关产品收入 2.11 亿元，同比下降-53.63%。报告期内公司改性塑料产品与智能照明相关产品营业收入下滑较多，分别说明如下：

1、改性塑料产品营业收入下降的原因及合理性

自2022年2月底以来，国际大环境更加严峻复杂，地缘冲突升级，对全球政治、经贸、能源、金融等带来巨大冲击。根据国家统计局的统计数据，我国塑料制品加工行业自2022年4月份起同比出现下滑，上半年累计完成产量3,821.50万吨，同比下降3.20%；

公司改性塑料产品营业收入下降的主要原因是销售量及平均售价均出现了下降的情况。因经济疲软，下游客户需求量有所减少，产品销售量有所下降，报告期销售量为11.94万吨，较去年同期的12.94万吨下降7.73%。受原材料降价的影响，报告期的平均销售价格为1.27万元/吨，较去年同期的1.35万元下降5.93%。

改性塑料行业龙头金发科技及与公司营业收入规模类似的同行业上市公司2022年营业收入及营业收入增长情况如下：

单位：亿元

项目	金发科技(龙头, 改性塑料业务)	南京聚隆	聚石化学(改性塑料业务)	沃特股份	聚赛龙
2022年	256.47	17.08	11.13	14.90	13.04
增长率	1.26%	2.90%	-7.30%	-3.21%	-1.36%

报告期内，行业龙头企业金发科技改性塑料业务实现营业收入256.47亿元，较去年同期增长1.26%，与去年同期基本持平。与公司营业收入规模类似的多家同行业上市公司也出现了营业收入增长乏力，负增长的情况增多。公司的改性塑料产品营业收入下降除了自身经营的原因外，还与报告期内市场环境有一定的关

联。

与行业龙头及类似规模的同行业上市公司相比，收入变动趋势不存在较大的差异，但报告期内营业收入较同行业上市公司下降幅度较多。

2、智能照明相关产品营业收入下降的原因及合理性

公司的智能照明相关产品主要是通过 ODM 项目合作来开发新品，我方负责新产品的研发、设计、制造，得到客户认可后，制造产品销售给客户。

2020年开始，公司开发出多款家居智能氛围LED照明灯带，该产品具有高度智能化、外观新颖等特点，取得境外照明行业头部公司（2021年与2022年公司第一大客户）的认可，该系列产品一经推出，深受国外用户喜爱，成为欧美国家LED室内氛围灯的爆款产品，2021年该类产品取得了较高的销售额。2022年由于俄乌冲突及欧美能源价格上涨等因素，智能照明消费疲软，销售收入出现了下降。

公司智能照明相关产品主要产品是LED智能照明灯带，占智能照明相关产品营业收入的75%以上，LED智能照明灯带产品是一个很小的细分行业，该类产品最近两年对大客户有较强依赖性，第一大客户的销售占比较大，具体如下表：

单位：万元

客户分业	2022年	2021年	增减额	增长率
第一大客户	13,868	30,504	-16,636	-54.54%
智能照明产品其他客户	7,278	15,100	-7,822	-51.80%
营业收入合计	21,146	45,604	-24,458	-53.63%

智能照明相关产品营业收入下降的原因主要是：第一大客户 2022 年度采购量较去年同期减少较多，其次是 2021 年下半年开始，银禧光电停止了 LED 塑料灯管的生产，只保留少量的贸易业务，报告期内 LED 塑料灯管业务与去年同期相比，下降较多。

公司的智能照明产品可分为智能照明灯带与智能照明灯具。智能灯带产品占比超过 75%以上，LED 灯带是一个很小的照明细分行业，同行业大多是中小规模企业，小部分 LED 灯带企业涉足到智能灯带业务，暂没有主营业务是 LED 灯带的上市公司进行对比分析。

（二）请你公司结合行业环境、收入和成本构成等因素分析报告期智能照明产品毛利率下降的原因，并按照年报格式准则要求，按行业口径补充披露智能照明相关产品报告期的生产量、销售量和库存量情况，相关数据同比变动 30%

以上的，请说明原因。

1、结合行业环境、收入和成本构成等因素分析报告期智能照明产品毛利率下降的原因

公司的智能照明产品可分为智能照明灯带与智能照明灯具。LED灯带是一个很小的照明细分行业，同行业大多是中小规模企业，小部分LED灯带企业涉足到智能灯带业务。报告期内公司智能照明相关产品收入2.11亿，同比下降53.63%。公司的智能照明产品以出口为主，境外第一大客户的订单占比在65%以上，该客户的主要销售市场为欧洲各国。2022年随着俄乌冲突影响的扩大，天然气等能源价格急剧上升，导致产品用户的收入与购买力都严重下滑，减少了智能照明产品的购买行为。该客户在欧洲市场销量下滑，减少了智能照明相关产品的采购，导致了智能照明相关产品销售收入的下降。

报告期内智能照明产品的毛利率同比下降3.79%，毛利率下降主要原因为：

(1) 报告期内智能照明营业收入下降较多，导致产能利用率降低，主要产品智能灯带的产能利用率2021年的76%降到34%，导致厂房租金、折旧、车间管理人员工资等固定费用在营业收入中占比较高，降低了毛利率。

(2) 智能灯带产品生产属于劳动密集型行业，生产旺季时，需要较多的生产人员。报告期内，因第一大客户的订单因外部原因存在不确定性，为确保订单按期交货，智能照明生产线长期保持了较多的一线生产人员，导致直接人工占营业收入比例较高，降低了毛利率。

2、按照年报格式准则要求，按行业口径补充披露智能照明相关产品报告期的生产量、销售量和库存量情况，相关数据同比变动30%以上的，请说明原因

按照年报格式准则要求，补充披露智能照明相关产品报告期的生产量、销售量和库存量情况，明细如下：

主要产品	项目	单位	2022年	2021年	同比增减
智能灯带	销售量	米	3,887,070	7,613,300	-48.94%
	生产量	米	3,447,073	8,081,385	-57.35%
	库存量	米	186,386	626,383	-70.24%
智能灯具	销售量	套	2,258,366	922,502	144.81%
	生产量	套	2,532,510	1,084,912	133.43%
	库存量	套	439,634	165,490	165.66%

(1) 智能灯带的销售量、生产量、库存量同比减少较多的原因：境外第一大

客户占公司智能灯带销售额的 65%以上，报告期内第一大客户销售额下降较多，智能灯带产品的销售量、生产量、库存量同比减少较多。

(2) 智能灯具的产、销、存量同比增加较多的原因，公司为拓宽智能照明产品线及开发新客户，增加了对智能灯具新产品的投入，加强对智能灯具的推广销售，报告期内多家照明行业大客户对该产品采购订单增加，导致该产品的销售量、生产量、库存量同比增加较多。

(三) 请补充披露其他类产品收入的具体明细、毛利率情况，说明其快速增长的主要原因。

公司的其他类产品主要为中山康诺德生产的无卤环保阻燃材料，产品应用于 PP、PA、PBT、TPE、PE/EVA、PVC 等基材的改性树脂制备阻燃材料，该产品广泛应用于家电、汽车、通信设备、电线电缆、织物涂层、防火涂料等领域。

中山康诺德无卤环保阻燃产品最近两年的营业收入与毛利率情况如下：

	2022 年	2021 年	同比增减
营业收入（亿元）	1.19	0.46	159.47%
毛利率（%）	22.69	21.09	增加 1.60 个百分点

该类产品销售快速增长的主要原因是，一方面报告期内中山康诺德加大研发投入，产品质量不断上升，同时加大营销投入，加大新客户的开发力度，取得较多新客户订单，带动了销售量的增加，从而使销售收入出现大幅上涨。另一方面报告期内主要原材料价格上涨较快，中山康诺德战略性储备了部分原材料，产品性价比不断提高，销售价格同比上升较多。由于 2021 年营业收入基数较低，报告期内实现了快速增长的情况。

年审会计师回复：

(一) 核查程序包括但不限于：

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

(2) 了解公司所处行业情况，获取并复核公司近两年分产品主营业务收入明细表，分析公司产品收入结构及其变动的合理性。

(3) 了解公司所处行业上下游的情况，对同行业可比公司的经营情况和数据，对比同行业的毛利率情况，分析差异原因。

(4) 取得并检查公司对主要客户的销售确认过程的相关业务资料，包括销

售合同、销售订单、出库单、物流记录、报关单、对账单、发票、收款记录等，检查销售、收款环节关键控制节点的控制程序，对销售收入进行真实性核查。

(5) 对收入和成本执行分析性程序，包括：本期各月份收入、成本、毛利率波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析、同行业对比分析等分析性程序，判断销售收入变动的合理性。

(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，选取样本核对出库单、验收单等相关支持性单据，评价收入确认是否记录在恰当的会计期间。

(7) 结合应收账款函证，向主要客户函证本期销售额，并检查本期客户的回款情况。对未回函客户执行替代程序。

(二) 核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：公司上述关于收入下滑合理性、与同行业上市公司收入变动趋势对比分析、智能照明产品毛利率下降、其他类产品收入快速增长等原因的说明，与我们在审计公司 2022 年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

四、年报披露，报告期你公司直接出口营业收入 2.72 亿元，较上年同期下降 33.35%。请结合主要出口地区、国外市场环境、出口产品类别、销售数量、单价及毛利率水平等情况，说明出口收入下降的原因及合理性，并列示主要境外客户及销售金额、与你公司是否存在关联关系，结合重要合同、海关数据、出口退税、出库单等数据，说明境外收入的真实性。请年审会计师对公司出口收入的真实性核查并发表明确意见，并说明已采取的审计程序、覆盖率、程序有效性及审计结论。

公司回复：

(一) 请结合主要出口地区、国外市场环境、出口产品类别、销售数量、单价及毛利率水平等情况，说明出口收入下降的原因及合理性

1、分主要出口地区、国外市场环境、出口产品类别说明出口收入下降的原因及合理性

报告期内，公司直接出口营业收入 2.72 亿元，较上年同期减少 1.37 亿元，下降 33.35%，主要原因是公司智能照明相关产品出口下降所致，最近两年公司产品出口按产品类别对比如下：

单位：万元

产品类别	2022年	2021年	增长	增长率
智能照明类产品	15,654	32,303	-16,649	-51.54%
改性塑料类产品	11,573	8,638	2,935	33.98%
其他类产品	60		60	
合计	27,287	40,941	-13,654	-33.35%

报告期内智能照明相关产品出口营业收入 1.57 亿元，较去年同期减少 1.66 亿元，同比下降 51.54%。改性塑料类产品及其他类产品出口略有增加。智能照明相关产品出口销售严重依赖第一大客户，该客户为境外照明头部企业。报告期内该客户出口营业收入同比减少较多，2022 年对该客户出口销售额为 1.27 亿，较 2021 年的 2.91 亿元减少了 1.64 亿元，降低了 56.36%。

最近两年直接出口营业收入按出口地区对比如下：.

单位：万元

产品类别	2022年	2021年	增长	增长率
欧洲及北美	14,667	30,573	-15,906	-52.03%
东南亚	11,692	9,189	2,503	27.24%
香港、台湾	717	1,146	-429	-37.47%
澳洲	211	33	178	539.39%
合计	27,287	40,941	-13,654	-33.35%

2022 年直接出口下降的原因是对欧洲及北美地区出口额较去年同期减少 1.59 亿元，下降 52.03%。2021 年对欧洲及北美出口较高，主要是智能照明相关产品出口额较高，该类产品出口市场主要是欧洲及北美市场。

智能照明相关出口产品严重依赖第一大客户，该客户为境外照明头部企业，出口地区主要是欧洲及北美地区，报告期内该客户出口营业收入同比减少较多，2022 年对该客户出口销售额为 1.27 亿，较 2021 年的 2.91 亿元减少了 1.64 亿元，降低了 56.36%。

销售数量、单价及毛利率水平等情况，说明出口收入下降的原因及合理性
主要直接出口产品可分为改性塑料产品与智能照明相关产品，改性塑料产品

的单价、数量、毛利率情况分析如下表：

改性塑料产品	2022年	2021年	增长	增长率
出口营业收入（万元）	11,573	8,638	2,935	33.98%
销售数量（吨）	9,509	7,256	2,252	31.04%
平均单价（元/吨）	12,171	11,904	267	2.24%
毛利率	17.29%	18.47%	-1.18%	

2022年改性塑料类产品出口毛利率较2021年略有降低，降低了1.18个百分点。销售数量增加2,252吨，销售单价增加267元/吨，上升2.24%。

智能照明产品类别较多，有灯带、整灯、配件等，品种差异大。销售量、平均售价统计意义不大。该类产品出口销售额及毛利率情况分析如下表：

智能照明相关产品	2022年	2021年	增长	增长率
营业收入（万元）	15,654	32,303	-16,649	-51.54%
毛利率	16.06%	19.46%	-3.40%	

2022年智能照明类产品出口毛利率较2021年下降较多，降低了3.4个百分点。毛利率下降的主要原因是销售额降幅较大，导致生产成本增加较多。

智能照明相关出口产品营业收入下降的原因是该产品严重依赖第一大客户，该客户为境外照明头部企业，报告期内该客户出口营业收入同比减少较多，2022年对该客户出口销售额为1.27亿，较2021年的2.91亿元减少了1.64亿元，降低了56.36%。

（二）列示主要境外客户及销售金额、与公司是否存在关联关系

报告期内，公司直接出口的前五大客户如下：

单位：万元

排名	销售产品	相关情况	出口营业收入
第一名	智能照明相关产品	境外照明头部企业	12,706
第二名	改性塑料产品	境外客户，合作年限10年以上	7,153
第三名	智能照明相关产品	境外客户，合作年限2年以上	1,165
第四名	改性塑料产品	境外客户，合作年限3年以上	1,162
第五名	改性塑料产品	境外客户，合作年限5年以上	561
合计			22,747

公司直接出口前五大客户与公司不存在关联关系。

（三）结合重要合同、海关数据、出口退税、出库单等数据，说明境外收入的真实性。

公司的所有直接出口产品投产前，都与境外客户签订了框架供货协议，销售合同、订单等销售文件，并在 SAP 软件中输入了销售订单。产品销售出库前，客服人员根据销售 SAP 销售订单打印出库单，仓库管理员凭出库单发货。

公司所有的出口产品均履行了报关手续，取得了出口报关单。海关出口数据与公司出口营业收入是相符的。

报告期内，公司共计收到出口退税款 2,279 万元，其中东莞市众耀电器科技有限公司（以下简称“众耀电器”）收到 2,048 万元，银禧科技收到 202 万元，广东银禧增材科技有限公司（以下简称“银禧增材”）收到 29 万元。

综上所述，公司直接出口营业收入具有真实的交易背景，均履行了正规的出口报关手续，来源于境外的营业收入是真实的。

年审会计师回复：

（一）核查程序包括但不限于：

（1）了解、评价与直接出口收入相关的内部控制的设计，并测试关键内部控制是否有效运行。

（2）对本期出口收入、出口商品毛利率，主要出口客户营业收入与上期进行对比，分析出口产品销售的结构、价格变动等情况，核查异常变动原因。

（3）检查公司出口收入相关的销售合同、销售订单、出库单、销售发票、报关单、提单等重要凭据，并查阅海关电子口岸数据，复核出口收入记录金额是否准确，评价出口收入确认的真实性、准确性；

（4）获取公司出口退税数据，与出口收入进行比对，核查出口收入真实性。

（5）结合应收账款的审计程序，选取样本向境外客户函证应收账款期末余额及当期交易额。

（6）对资产负债表日前后一个月的销售收入执行截止性测试，确认销售收入记录在正确的会计期间。

（7）检查出口收入期后回款情况，核查出口收入真实性。

（二）出口收入审计程序覆盖率

针对公司报告期直接出口营业收入 2.72 亿元，我们检查了出口收入对应的

销售合同/订单、出库单、发票、报关单等重要凭据，核查金额覆盖直接出口营业收入的 83.26%，检查免抵退税申报汇总表、免抵退税申报明细表、免抵退应退税额、收到的退税款等出口退税数据，核查金额覆盖出口营业收入的 91.18%，检查期后回款凭据，核查金额覆盖期末直接出口收入应收账款余额的 72.38%。并对主要出口客户的交易额和应收账款余额进行函证，以核查收入确认的真实性，我们针对出口客户的函证金额及函证比例情况如下：

单位：万元

项目	出口客户应收账款	出口收入
期末余额或当期发生额	5,776.75	27,286.57
发函金额	4,943.33	19,359.87
发函比例	85.57%	70.95%
回函金额	603.85	1,525.24
回函比例	10.45%	5.59%
回函及替代测试（未回函）金额	4,943.33	19,359.87
回函及替代测试（未回函）比例	85.57%	70.95%

注：出口收入客户均为国外客户，回函比例较低，与历年回函情况相符。

（三）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：上述程序对于公司出口收入的真实性认定充分、有效，公司报告期内营业收入真实。

五、年报披露，报告期内你公司主要产品改性塑料产能利用率 59.93%，智能灯带产能利用率 33.47%。同时，公司正在推进“银禧新材料珠海生产基地建设项目”、“银禧高分子新材料产业园项目”和安徽滁州银禧高分子材料项目（一期）建设。请你公司：

（1）结合公司新增产能投产进展、行业供需格局、产品销售情况等说明公司主要产品产能利用率是否合理。

（2）结合主要产品报告期产能利用率情况，说明相关产品产能利用率是否处于较低水平，你公司为提高产能利用率拟采取的措施，并说明是否存在产能闲置风险，相关生产设备是否存在减值风险，减值计提是否充分。

（3）结合产能利用率、公司战略规划等情况，说明投资建设相关项目的必

要性与合理性，相关投资决策是否审慎，项目相关产品产能、研发情况以及技术水平、建设具体进展以及是否符合预期，是否存在新增产能无法消化的风险。

(4) 结合建设资金筹集方式、融资成本和投资回报测算情况说明相关投资对你公司财务稳健性的影响。

公司回复：

(一) 结合公司新增产能投产进展、行业供需格局、产品销售情况等说明公司主要产品产能利用率是否合理。

1、关于改性塑料产能利用率特殊性的说明

公司的改性塑料设计产能是按照各生产设备对单一产品连续生产所能达到的最高产能统计出来的。由于改性塑料产品是客户参与订制较深的非标产品，由此非标产品计算出来的产能利用率数据与传统意义上大化工的产能利用率内涵不一样。改性塑料的产能利用率指标仅供参考，实际意义不大。

一般情况下，根据客户不同，订单结构不同，全面满负荷生产后的产能利用率在 70-80%左右，具体解释如下：

(1) 公司的所有改性塑料产品属于客户定制的非标产品，不同配方、不同原料、不同工艺的产品，相同机台每小时满产量相关较大。

(2) 改性塑料是“间歇式生产”而非“连续化生产”，一个订单料号品种生产完成后，生产人员需要进行清机，清机完成后才能进行下一个订单品种料号的生产，清机是改性塑料生产的必须环节，但此环节不提供产量，清机时间平均在 2-3 小时。公司的主要客户规模都不大，2 吨以下的小订单非常多，导致相同的产量清机时间很长，严重占用机台生产时间，降低了产能利用率。

(3) 公司年活跃客户超过 800 个，年活跃生产料号超过 8,000 个。公司的经营策略是同时维持较多的稳定客户，而不是严重依赖少数大客户、大订单。多客户多品种相较于大客户大订单，相同的销量单个订单量较小，为满足对客户 7 天交付的承诺，公司需要主动准备多余的闲置的机台，以满足高峰期客户订单的交付要求，也降低了产能利用率。

公司最近几年改性塑料产能利用率的情况

2021 年我国改性塑料消费量为 2,250 万吨，公司产品的市场占有率不到 1%，公司的改性塑料产品未来可以进入如医疗耗材等更多的细分市场，还有较大的发展空间。

公司最近五年设计产能保持在 20 万吨，产量及产能利用率情况如下：

年份	设计产能（万吨）	产量（万吨）	产能利用率
2022 年	20	11.99	59.93%
2021 年	20	12.89	64.45%
2020 年	20	11.42	57.10%
2019 年	20	11.93	59.65%
2018 年	20	15.68	78.40%

一般情况下，根据客户不同，订单结构不同，公司改性塑料产能利用率在 60%-70%左右。2018 年产能利用率较高，达到 78.40%，产能利用率较高主要原因是订单结构不同，可以连续生产的大订单较多，各机台超负荷生产。2019 年至 2022 年的产能利用率在 60%左右，处于略为偏低的水平，主要原因是客户订单量较少，部分机台不能满负荷生产。

2、智能灯带产品产能利用率说明

公司智能灯带设计产能为年产 1000 万米，2022 年实际产量为 344.71 万米，产能为利用率 33.47%，产能利用率严重不足，产能利用率不合理。

（二）结合主要产品报告期产能利用率情况，说明相关产品产能利用率是否处于较低水平，你公司为提高产能利用率拟采取的措施，并说明是否存在产能闲置风险，相关生产设备是否存在减值风险，减值计提是否充分。

1、改性塑料产品产能利用率的说明

报告期的产能利用率在 59.93%左右，处于略为偏低的水平，主要原因是客户订单量较少，部分机台较多时间不能满负荷生产。

未来公司拟增加新产品研发力度，降低成本，提高产品的竞争力，加大对优质客户的营销力度，争取更多的订单，以提高产能利用率。

报告期内，公司改性塑料相关设备在生产高峰期是全部启用的，在生产低谷时部分设备出现闲置，属于改性塑料生产过程中的正常情况。不存在产能闲置的风险，相关生产设备不存在减值的风险，不需要计提减值。

2、智能灯带产品产能利用率的说明

智能灯带产品的产能利用率为 33.47%，处于较低水平，主要原因是报告期内智能灯带产品大客户订单量较小。

报告期内，公司已开发了多家优质新客户，以转变智能灯带产品严重依赖单一客户的困境，预计未来两年新客户订单将有增大的较加。

智能灯带产品报告期内出现部分月份闲置的情况，公司判断该情况属于暂时性闲置，不是永久性闲置，未来随着订单的增加，产能利用率将会提升到合理的区间。相关生产设备不存在减值的风险，不需要计提减值。

（三）结合产能利用率、公司战略规划等情况，说明投资建设相关项目的必要性与合理性，相关投资决策是否审慎，项目相关产品产能、研发情况以及技术水平、建设具体进展以及是否符合预期，是否存在新增产能无法消化的风险。

公司新建的三个生产基地主要是基于未来的布局，产能迁移及产能优化的需要而建设投资的，三个生产基地的具体情况如下：

1、投资建设东莞“银禧高分子新材料产业园项目”的必要性与合理性

公司决定投资建设“银禧高分子新材料产业园项目”，项目总投资不超过6亿元。主要产品为生物降解高分子材料与5G用高分子材料及医疗用高分子材料等改性塑料。该投资决策通过于2021年9月的股东会决议，以下必要性与合理性分析基于2021年的数据。

银禧科技与银禧特种新材2022年改性塑料产量合计5.18万吨，较2021年5.83万吨下降0.65万吨，下降11%，公司判断2022年产量下降是因外部环境影响暂时性下降，不会影响该投资决策的长期的必要性与合理性。以下必要性与合理性分析基于2021年的数据。

银禧科技与银禧特种新材的生产基地均位于虎门镇，银禧科技主要生产PVC类改性塑料产品，银禧特种新材成立于2022年1月，成立后仍租用银禧科技生产TPE及硅胶类改性塑料产品的租赁厂房，银禧科技将TPE及硅胶类改性塑料生产线及产品转移到银禧特种生产。

2021年银禧科技自有厂房产量为2.53万吨，产能利用率为84%。由于自有厂房场地不足，公司在生产基地附近租赁了两个厂房进行生产。2021年内租赁厂房产量为3.3万吨，产能利用率为83%，具体如下：

塑料行业产品	营业收入 (亿元)	销量 (万吨)	产量 (万吨)	产能 (万吨)	产能利 用率
银禧科技生产基地	7.16	5.87	5.83	7.00	83%
其中：自有厂房			2.53	3.00	84%
租赁厂房			3.30	4.00	83%

租赁厂房的情况如下：

(1) 租赁居岐牛公山工业区面积为 7,263 m²的厂房及仓库，年租金 213 万元。

(2) 租赁怀德社区面积为 8330 m²的生产车间及仓库，年租金 182 万元，该厂房 2022 年开始转为银禧特种新材的生产场地。

公司 2021 年决策将两处租赁厂房的 4 万吨产能搬迁到“银禧高分子新材料产业园项目”的必要性与合理性如下：

(1) 根据公司未来三年的规划，银禧科技位于虎门镇的生产基地，预计未来三年还将增长 3 万吨销量，银禧科技生产基地附近已租赁不到合适的生产厂房，需要建设新的生产基地满足产能需求。

(2) 最近几年，银禧科技生产基地附近的厂房租金价格还在持续上涨中，造成银禧科技经营成本不断增加

(3) 银禧科技上述两处租赁厂房的改性塑料生产线自动化水平较低，生产环境较差，存在招工难的问题。

公司 2021 年决定投资建设“银禧高分子新材料产业园项目”，一是转移银禧科技现有的租赁厂房的 4 万吨存量产能；二是“银禧高分子新材料产业园项目”将根据改性塑料生产需要定制高标准的自动化生产车间，改善员工生产环境同时节约人员，提高生产效率，降低生产成本；三是“银禧高分子新材料产业园项目”的建设能满足银禧科技未来三年新增 3 万吨销量的产能需求；四是该生产基地还将增加 5G 及医疗用高分子材料、生物降解材料产品，加快公司在新材料的产业布局，进一步提升公司在新材料领域的竞争力。

银禧科技与银禧特种材料改性塑料 2022 年产量合计 5.18 万吨，产能利用率 74%，较 2021 年 83%下降 9 个百分点，公司判断 2022 年是因外部环境影响暂时性下降，不会影响该投资决策的长期的必要性与合理性。

投资建设“银禧高分子新材料产业园项目”既能满足公司业务扩展及产能布局的扩张需求，同时增强了公司的核心竞争力，符合公司的发展战略。相关投资决策审慎，项目相关产品产能、研发情况以及技术水平符合预期，该项目施工进度按照与总承包商签订的总承包合同进行，项目建设进度符合预期，不存在新增产能无法消化的风险。

2、投资建设“银禧新材料珠海生产基地建设项目”的必要性与合理性

“银禧新材料珠海生产基地项目”投资规模不超过 3 亿元，该项目生产的主要产品包括但不限于环保无卤阻燃剂产品及 5G 电子化学品（高性能热固性树脂和聚酰亚胺（PI）浆料）。

子公司中山康诺德生产及销售环保无卤阻燃剂产品。生产基地位于中山市民众镇沙仔村，租赁面积为 5218 平方米的生产厂房，租赁期限为 2020 年 5 月 1 日至 2024 年 4 月 30 日，年租金 190 万元。

阻燃剂产品是化工类产品，需要搬迁到“银禧新材料珠海生产基地建设项目”的必要性与合理性如下：

（1）康诺德 2022 年阻燃剂产量为 0.35 万吨，产能利用率为 88%，因客户订单分布不平衡的原因，很多月份已超负荷生产，现有的生产场地面积较小，无法增加设备新增产能满足以后新增订单的需求，需要搬迁到新的场地。

（2）随着国家环保力度的加强，未来必须将康诺德的化工产品生产基地迁移至专业的化工园内进行生产。银禧新材料珠海生产基地位于国家级化工园区内，周边有着完善的污水处理等环保设施，迁移后将新增 0.5 万吨产能，这部分新增产能完全可以在康诺德公司未来三年的新增订单消化。

银禧新材料珠海生产基地另一化工产品为 5G 用电子化学品（高性能热固性树脂和聚酰亚胺（PI）浆料），新增“银禧新材料珠海生产基地建设项目”的必要性与合理性如下：

高性能热固性树脂为高频高速覆铜板核心材料，高频高速覆铜板为 5G 终端设备不可或缺的电子基材，未来的市场容量巨大。目前国内开展高性能热固性树脂研发的企业很少，未见成熟批量产品推出市场；国外企业如日本三菱瓦斯量的产品价格昂贵，在中国市场供应有限，应用厂家完全没有议价权，非常不利于我国高频高速覆铜板产业的发展。因此，自主可控的国产化高性能热固性树脂生产线建设迫在眉睫。PI 薄膜属于高技术壁垒行业，目前国内市场 PI 薄膜需求快速增长，潜力巨大，但国内 PI 薄膜生产厂家的产品大多用于电学绝缘，高端电子级 PI 严重依赖进口，处于供不应求的状态，且随着 5G 时代离我们越来越近，未来柔性印刷电路将成为全球 PI 薄膜市场规模最大、增长最快的应用领域。本项目主要产品之一聚酰亚胺（PI）浆料为 PI 薄膜主要原材料，其产品投产符合国家政策且有利于满足市场对 PI 膜的需求。

公司决定投资建设“银禧新材料珠海生产基地项目”，主要是转移中山康诺

德现有的租赁厂房 0.4 万吨存量产能及新增 0.5 万吨产能；另外新增 5G 用电子化学品（高性能热固性树脂和聚酰亚胺（PI）浆料）的生产基地，加快公司在新材料的产业布局，进一步提升公司在新材料领域的竞争力。

因此投资建设“银禧新材料珠海生产基地项目”符合公司的发展战略。相关投资决策审慎，项目相关产品产能、研发情况以及技术水平符合预期。该项目进度推进符合预期，不存在新增产能无法消化的风险。

3、投资建设“安徽滁州银禧高分子材料项目”的必要性与合理性

报告期内，子公司苏州银禧科技收到苏州吴中经济技术开发区化工集中区管理办公室及苏州市吴中区人民政府郭巷街道办事处通知，因规划调整需要，苏州银禧科技被列入搬迁范围，需要将 7 万吨改性塑料产能转移到新的生产基地。

新建的“安徽滁州银禧高分子材料项目”位于长三角腹地，地理位置优越，该生产基地能覆盖长三角、华中、华北等区域的市场。苏州银禧科技搬迁后，苏州银禧科技的 7 万吨产能全部由“安徽滁州银禧高分子材料项目”承接，该项目属于搬迁性质，没有新增产能，该项目建设是必要的，合理的。

综上所述，公司新建的三个生产基地主要是基于产能迁移的需要，上述项目投资决策公司已充分考虑公司目前产能利用情况以及未来公司发展规划，该决策是经过审慎考虑后做出的决定，是必要及可行的，不存在新增产能可能无法消化的风险。

（四）结合建设资金筹集方式、融资成本和投资回报测算情况说明相关投资对你公司财务稳健性的影响

公司新建的三个生产基地主要是基于产能迁移的需要，资金主要来源于存量资产及投资地管委会代建，短期内外部资金需求并不大。

1、“银禧新材料珠海生产基地建设项目”及“银禧高分子新材料产业园项目”项目投资额 9 亿元资金筹集说明

截止 2022 年末，这两个项目已累计投入资金 1.1 亿元，剩余的 7.9 亿元资金拟通过以下四个方式筹集资金：

（1）将现有的存量资产转移 2.5 亿元到两个新项目。存量资产转移不涉及到对外筹资。相关存量资产如固定资产、存货、应收账款等也将转移到新的生产基地，融资成本几乎为 0，可转移的存量资产情况如下：

A、改性塑料产品转移产能 4 万吨，转移相关存量资产 2 亿元。

B、阻燃剂产品转移产能 0.4 万吨，转移相关存量资产 0.5 亿元。

(2) 用现金及现金等价物 2 亿元进行投资。2022 年末公司 6 个月内可变现的现金及现金等价物(货币资金+交易性金融资产+应收票据+应收款项融资+其他流动资产中的定期存款)余额为 4.5 亿元，预计可以拨出 2 亿元进行项目投资，融资成本为 0。

(3) 可通过公司未来 3 年的经营性活动产生的现金流筹集资金 2 亿元，投入到固定资产。公司 2020 年至 2022 年经营活动产生的净现金流总计 3.81 亿元，平均每年 1.27 亿元。两个项目从建设、投产及全面达产还需要 2 年的时间，可以通过未来 2 年的经营活动产生的净现金进行投资，估计可以筹资 1.5 亿元左右，融资成本为 0。

(4) 不足的部分需通过银行借款筹集。预计最多需要借款 2 亿元。截止 2022 年末公司银行借款余额为 0.56 亿元，还余 2.5 亿元的授信额度尚未使用。2023 年，中国银行股份有限公司东莞分行对“银禧高分子新材料产业园项目”新增了 2.67 亿的项目贷款，目前正在办理抵押手续费，授信额度充足。银行融资成本在 3.5%左右，新增 2 个亿银行借款每年利息费用为 700 万元，该利息费用占营业收入比例很小，项目的投资回报完全能够覆盖利息。

综上所述，两个项目资金筹集方式主要是内部筹集，只有少部分向银行借款解决。

2、“安徽滁州银禧高分子材料项目”由地方政府管委会代建，短期内不需投入土地及建设资金

根据公司与滁州市南谯经济开发区管委会(以下简称“甲方”)签订的《投资协议》，该项目总用地面积约 140 亩，其中一期项目占地约 83 亩，由甲方或甲方指定主体按照公司需求代建厂房及宿舍、研发中心等配套设施。该项目的建设不需要公司投入建设资金。

该项目建成后，公司未来会将苏州银禧科技的相关机器设备及流动资金全部转移到该项目，除投入不超过 0.5 亿元的装修及自动化生产线外，不需要另行投入固定资产与流动资金。估计需要新增 0.5 亿元的银行借款，每年新增利息费用 175 万元。该利息费用占营业收入比例很小，项目的投资回报完全能够覆盖利息。

综上所述，三个项目所需资金主要是通过地方政府管委会代建及存量资产转移投资，外部融资金额较小，估计不超过 2.5 亿元，在目前较低利率的情况下，

融资成本很小，融资成本对项目的投资回报影响很小。

截止 2022 年末，公司总资产为 17.72 亿元，负债总金额很少，只有 5.02 亿元，资产负债率为 28%，财务非常稳健。经测算，新增 2.5 亿元借款后，公司的资产负债率仍然在 40%以下，在改性塑料同行业中仍属于偏低水平，财务状况稳健。

六、年报披露，你公司固定资产期末余额 2.79 亿元，较期初下降 0.34%。其中研发大楼以及二期工程宿舍、厂房、仓库自 2014 年至今尚未办妥产权证书，报告期末账面价值分别为 1,631.07 万元、2,926.50 万元。

(1) 请结合你公司近年业务开展情况说明各项主要业务固定资产机器设备规模与现有业务产能、营业收入规模是否匹配。

(2) 请说明尚未办妥产权证书的固定资产的具体情况，对应的资产用途、目前使用状态、预计办理完毕时间以及未办妥产权证书对你公司生产经营的影响。

请年审会计师对事项（1）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

(一) 请结合你公司近年业务开展情况说明各项主要业务固定资产机器设备规模与现有业务产能、营业收入规模是否匹配。

报告期内公司主要产品为改性塑料产品及智能照明相关产品，智能照明相关产品主要为智能灯带与智能灯具。

1、改性塑料产品固定资产机器设备规模与现有业务产能说明

截止报告期末，改性塑料产品相关机器设备原值为 17,376 万元，净值为 7,402 万元，累计折旧 9,974 万元。可满足 20 万吨/年改性塑料的设计产能，报告期内改性塑料产量为 11.99 万吨，产能利用率为 59.93%。报告期内产能利用率略为偏低。

公司的改性塑料产能是按照各生产设备对单一产品连续生产所能达到的最高产能统计出来的。由于改性塑料产品是客户参与订制较深的非标产品，由此非标产品计算出来的产能利用率数据与传统意义上大化工的产能利用率内涵不一样。改性塑料的产能利用率指标仅供参考，实际意义不大。

一般情况下，根据客户不同，订单结构不同，全面满负荷生产后的产能利用

率在 70-80%左右，具体解释如下：

(1) 公司的所有改性塑料产品属于客户定制的非标产品，不同配方、不同原料、不同工艺的产品，相同机台每小时满产量相关较大。

(2) 改性塑料是“间歇式生产”而非“连续化生产”，一个订单料号品种生产完成后，生产人员需要进行清机，清机完成后才能进行下一个订单品牌品种的生产，清机是改性塑料生产的必须环节，但此环节不提供产量，清机时间平均在 2-3 小时。公司的主要客户规模都不大，2 吨以下的小订单非常多，导致相同的产量清机时间很长，严重占用机台生产时间，降低了产能利用率。

(3) 公司年活跃客户超过 800 个，年活跃料号超过 8,000 个。公司的经营策略是同时维持较多的稳定客户，而不是严重依赖几个大客户、大订单。多客户多品种相较于大客户大订单，相同的销量单个订单量较小，为满足对客户 7 天交付的承诺，公司需要主动准备多余的闲置的机台，以满足高峰期客户订单的交付要求，也降低了产能利用率。

公司最近五年设计产能保持在 20 万吨，产量及产能利用率情况如下：

年份	设计产能（万吨）	产量（万吨）	产能利用率
2022 年	20	11.99	59.93%
2021 年	20	12.89	64.45%
2020 年	20	11.42	57.10%
2019 年	20	11.93	59.65%
2018 年	20	15.68	78.40%

一般情况下，根据客户不同，订单结构不同，公司改性塑料产能利用率在 60%-70%左右。2018 年产能利用率较高，达到 78.40%，2018 年产能利用率较高主要原因是订单结构不同，单个机台可以连续生产的大订单较多，各机台超负荷生产。2019 年至 2022 年的产能利用率在 60%左右，处于略为偏低的水平，主要原因是客户订单量较少，除订单高峰期外，部分机台不能满负荷生产。

综合以上，尽管报告期内公司改性塑料产能利用率略为偏低，改性塑料相关的固定资产机器设备规模与现有业务产能、营业收入规模是相匹配的。

2、智能照明相关产品固定资产机器设备规模与现有业务产能的说明

截止报告期末，智能照明产品相关机器设备原值为 1,671 万元，净值为 1,287

万元，累计折旧 387 万元。智能照明相关产品主要为智能灯带与智能灯具，报告期内智能照明相关产品因客户订单不足，产能利用率严重偏低。

最近两年智能照明相关产品的的设计产能与产能利用率情况如下：

2022 年	设计产能	实际产量	产能利用率
智能灯带	1000 万米	344.71	33.47%
智能灯具	300 万套	253.25	84.42%
2021 年	设计产能	实际产量	产能利用率
智能灯带	1000 万米	761.33	76.00%
智能灯具	130 万套	92.25	71.00%

报告期内，智能灯具产能利用率为 84.42%，较为合理。因客户订单不足，公司智能灯带产能利用率严重偏低，只有 33.47%，智能灯带相关的固定资产机器设备规模与现有业务产能与营业收入规模不相匹配。

(二) 请说明尚未办妥产权证书的固定资产的具体情况，对应的资产用途、目前使用状态、预计办理完毕时间以及未办妥产权证书对你公司生产经营的影响。

公司全资子公司银禧工塑因土地证的原因，尚有四幢建筑物未办妥产权证书，包括研发大楼、二期工程宿舍、厂房及仓库，具体情况如下：

单位：万元

房产名称	资产原值	累计折旧	期末账面价值	折旧期限
研发大楼	3,019	1,388	1,631	20 年
二期宿舍、厂房、仓库	4,742	1,816	2,927	20 年
合 计	7,762	3,204	4,558	

1、银禧工塑研发大楼共 8 层，建筑面积 7,099 平方米，于 2012 年竣工并投入使用，该资产主要用于银禧工塑研发人员办公，也是公司总部人员及董事会办公场地，目前为正常使用。

2、银禧工塑二期项目宿舍楼、厂房及仓库总建筑面积 16,706 平方米，于 2014 年竣工并投入使用，该资产主要用于银禧工塑改性塑料产品的生产及员工住宿，目前为正常使用。

上述建筑物未能办理产权证的原因是银禧工塑持有两个相邻的土地证，两个

土地证因特殊原因未能合并为一个土地证。

2002年，银禧工塑在道滘镇南阁工业区先后取得总面积为60亩相邻的两块工业用地，并取得了两份土地证，情况如下：

土地证编号	发证时间	土地面积	土地的坐落地址
2003第特(568号)	2003年10月17日	11,321.6平方米	道滘镇南丫村
2003第特(609号)	2003年11月7日	28,114.3平方米	道滘镇南丫村南阁工业区

需要办理产权证的两幢建筑物研发大楼及二期仓库横跨了两块土地证，按照国土局的相关规定，需要将两个土地证合并为一个土地证，才能为研发大楼及二期仓库办理产权证。为此，银禧工塑已多次向相关部门申请办理土地证的合并事宜，因两份土地证地址名称不统一，且土地坐标连接位置也有些差异，多年来一直无法完成土地证的合并，导致四幢建筑物长期不能取得产权证。

上述四幢建筑物已通过规划、消防、环评等各项验收手续，并在政府相关单位作了备案，在四幢建筑物上进行的各项生产经营是合法合规的，暂时未能取得产权证对银禧工塑的生产经营活动没有影响。

后续，公司会持续向相关部门申请两块土地证的合并事宜，待土地证合并后尽快去办理产权证。

年审会计师回复：

（一）核查程序包括但不限于：

（1）了解企业与固定资产盘点、固定资产保管存放相关的内控制度，获取公司报告期末固定资产清单，对主要的机器设备执行监盘程序，关注机器设备使用情况、保养状态。

（2）了解公司与生产相关的关键内控制度，测试相关内控制度的运行有效性。

（3）对生产管理人员进行访谈，了解公司生产计划安排，检查月度生产计划书、生产通知单、生产指令等资料，核查机器设备使用情况，产品产量情况。

（4）编制生产经营能力及规模调查问卷，对生产能力进行测算，与公司实际产量进行对比分析。

（5）获取同行业上市公司的生产经营规模，与企业的生产经营规模进行比较分析。

（二）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：公司上述关于各项主要业务固定资产机器设备规模与现有业务产能、营业收入规模匹配情况的说明，与我们在审计公司2022年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

七、年报披露，报告期末在建工程期末余额 0.66 亿元，较期初增长 96.53%，无形资产期末账面价值 1.03 亿元，同比增长 122.74%。请结合公司经营情况、下游行业景气度、设备成新率等说明公司上述资产增加的合理性，相关资产减值计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

1、公司在建工程期末余额增加的合理性说明

报告期末在建工程期末余额 0.66 亿元，较期初增加 0.32 亿元，增长 96.53%。增加的主要原因是：子公司东莞银禧新材料有限公司（以下简称“东莞银禧新材料”）在报告期内取得 4 万平方米的工业用地，开始投资建设“东莞松山湖高分子新材料产业园建设项目”，该项目在建工程增加了 0.34 亿元。占报告期在建工程净增加额的 106%。

公司第五届董事会第十五次会议与 2021 年第二次临时股东大会审议通过《关于公司投资建设银禧高分子新材料产业园项目的议案》，同意公司以自有资金及自筹资金不超过 6 亿元用于“银禧高分子新材料产业园项目”建设。报告期内，公司严格按照工程进度及合同约定支付“银禧高分子新材料产业园项目”各种建设款，在建工程的增加额与该项目的建设进度是相匹配的。“银禧高分子新材料产业园项目”增加的在建工程资产是合理的。

报告期末，刚果（金）年产 3000 金属吨粗制氢氧化钴冶炼项目在建工程发现减值的迹象，公司委托有证券评估资质的评估机构进行了评估，并根据评估结果计提减值准备，相关减值计提充分。

其他的在建工程项目未出现减值迹象，不需要计提减值准备。

2、公司无形资产期末余额增加的合理性说明

报告期末无形资产期末账面价值 1.03 亿元，较期初增加了 0.57 亿元，增长 122.74%。增加的主要原因是报告期内公司购入了两块土地使用权，导致期末账面价值增加 0.57 亿元，占报告期内净增加额的 100%。具体如下：

1、子公司东莞银禧新材竞得了编号为“2022WT006”的国有土地使用权，该地块总面积为4万平方米，位于东莞市松山湖东部工业园。该无形资产入账时间为2022年5月，账面原值为0.42亿元，报告期末净值为0.41亿元。该地块将建设为银禧高分子新材料产业园项目。

2、子公司珠海银禧竞得了编号为“22004”的国有土地使用权，该地块总面积为3万平方米，位于珠海市金湾区南水镇。该无形资产入账时间为2022年5月，账面原值为0.16亿元，报告期末净值为0.16亿元。该地块将建设银禧新材料珠海生产基地建设项目。

上述土地使用权是根据公司未来业务发展需要购入的，增加的资产是合理的。购入的土地通过招拍挂方式竞得，价格与该地块周边土地的市场价格相符，报告期末，未发现减值的迹象，不需要计提减值准备。

年审会计师回复：

（一）核查程序包括但不限于：

- （1）了解无形资产摊销政策，并与同行业可比公司进行比较分析；
- （2）对主要在建工程项目进行实地核查或视频查看，核查在建工程的真实性并了解工程进度情况，了解是否存在减值迹象；
- （3）评价管理层在评估境外在建工程与无形资产-采矿权减值迹象及确定减值金额时所使用的重大判断及相关依据，并对管理层做出的关键判断所依据的客观证据进行独立评估。
- （4）评价由管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、专业胜任能力。
- （5）与管理层及其聘请的外部评估专家讨论减值测试的关键假设和方法，复核外部评估机构的评估过程是否适当。

（二）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：公司上述关于资产增加合理性的说明，与我们在审计公司2022年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。报告期末公司对无形资产、在建工程减值准备计提充分。

八、报告期末你公司应收账款账面余额4.77亿元，较期初下降34.85%，请结合业务开展、销售结算模式以及信用政策变化情况说明应收账款余额较期初下降的原因，并列示应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销

售产品类型、销售金额及占比、回款情况等，并说明与公司是否存在关联关系。

公司回复：

（一）结合业务开展、销售结算模式以及信用政策变化情况等说明应收账款余额较期初下降的原因

报告期末公司应收账款账面余额 4.77 亿元，较期初下降 34.85%，账面余额下降较多的主要原因是报告期四季度营业收入较去年同期下降较多。

公司产品发货后，一般给予客户 30-90 天信用期。应收账款账期较长，按季度计算的应收账款平均回收期在 90-110 天之间。各季度末应收账款余额与该季度的营业收入具有很强的相关关系，该季度营业收入高时，季末应收账款余额较大。

2022 年各季度营业收入、应收账款余额、应收账款回收天数如下：

2022 年	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入（亿元）	4.71	4.80	4.48	4.48
应收账款余额（亿元）	5.58	5.33	4.55	4.77
应收账款回收期（天）	107	100	91	96

2021 年各季度营业收入、应收账款余额、平均回收期如下：

2021 年	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入（亿元）	4.41	5.51	5.53	7.09
应收账款余额（亿元）	5.29	5.83	5.88	7.32
应收账款回收期（天）	106	99	96	99

2022 年第四季度营业收入为 4.48 亿元，较去年同期的 7.09 亿元降低了 36.81%，下降较多。导致报告期末应收账款账面余额较期初余额下降 34.85%。

（二）列示应收账款前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售产品类型、销售金额及占比、回款情况等，并说明与公司是否存在关联关系。

报告期末，前五名应收账款客户均为公司长期合作的老客户，具体情况如下：

单位：万元

排名	销售产品类型	客户相关情况	期末应收账款余额	占应收账款总额的比例	截止 2023 年 5 月 8 日回款	未回款
第一名	智能照明相关产品	境外照明头部企业，合作年限 6 年以上	3,915.95	8.21%	3,915.95	0
第二名	改性塑料产品	A 股上市公司，合作年限 10 年以上	2,098.81	4.40%	1,862.21	236.60

第三名	改性塑料产品	境外客户，合作年限 10 年以上	2,097.81	4.40%	2,097.81	
第四名	改性塑料产品	境内客户，合作年限 5 年以上	1,610.91	3.38%	1,610.91	
第五名	改性塑料产品	境内客户，合作年限 10 年以上	1,585.21	3.31%	1,585.21	
合 计			11,308.69	23.70%	10,616.05	236.60

截至 2023 年 5 月 8 日止，除第二大客户有很少部分未应收账款未收回外，报告期末应收账款余额排名前五的客户的应收账款已基本收回。

经核查，排名前五的应收账款客户与公司、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

九、报告期末你公司存货账面余额为 2.50 亿元，存货周转率 5.84，存货周转率相比去年同期下降，报告期计提存货减值损失 273.07 万元。

(1) 年报披露公司主要原材料价格 2022 年出现较大波动，请你公司结合对存货进行跌价测试的具体过程、原材料价格、在手订单、库龄等情况，说明存货减值计提是否充分完整，是否充分反映了存货的跌价风险。

(2) 报告期末你公司存货明细中发出商品余额 3,735.41 万元，请说明发出商品的具体内容、主要交易对方以及是否为公司关联方、截至回函日期后销售情况、未计提跌价准备的合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明对发出商品账面价值真实性、准确性执行的审计程序及结论。

(一) 年报披露公司主要原材料价格 2022 年出现较大波动，请你公司结合对存货进行跌价测试的具体过程、原材料价格、在手订单、库龄等情况，说明存货减值计提是否充分完整，是否充分反映了存货的跌价风险。

公司回复：

1、公司存货跌价测试的具体过程如下

依据《企业会计准则第 1 号—存货》的相关规定，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。库存商品和发出商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产

的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

跌价测试具体过程如下：

①用于直接对外销售的库存商品和发出商品：

存货的可变现净值=【存货的合同售价或估计售价】-【估计的销售费用和相关税费】

②继续加工的材料存货：

存货的可变现净值=【该存货所生产的产成品的合同售价或估计售价】-【至完工时估计将要发生的成本】-【估计的销售费用和相关税费】

2、报告期内原材料价格波动情况

公司改性塑料产品原材料在报告期内波动较大。改性塑料的主要原材料与原油价格有较强的正相关关系。2022年上半年，原油价格处于高位，公司改性塑料产品的主要原材料平均采购价格也较高。2022年下半年，随着原油价格的下降，公司改性塑料产品的主要原材料采购价格也相应下降

单位：元/吨

主要原材料	采购额占采购总额的比例	上半年平均价格	下半年平均价格	下半年价格增长率
聚氯乙烯树脂	19.83%	8,294	6,152	-26%
工程树脂	13.63%	17,354	14,197	-18%
增塑剂	14.54%	11,761	9,677	-18%
聚烯烃树脂	4.69%	7,705	7,497	-3%
苯乙烯树脂	9.72%	10,859	9,625	-11%

3、存货减值计提是否充分完整，是否充分反映了存货的跌价风险

报告期，公司总存货周转率为5.84次，扣除智能照明及其他类产品，报告期末改性塑料相关存货周转率为5.95次，较2021年增加0.69次，存货周转率下降的主要原因是报告期末原材料价格处于历史低位，公司加大了原材料采购力度，原材料库存余额较大，导致存货总周转次数较去年同期有所增加。

报告期末，改性塑料相关库存余额、跌价准备、周转率及周转天数如下：

单位：万元

改性塑料	账面余额	存货跌价准备	账面价值	周转天数(天)	周转率	计提跌价准备金额
原材料	13,139.96	122.73	13,017.23	37	9.81	103.37
库存商品	4,775.97	195.45	4,580.52	13	27.87	169.70
周转材料	213.18		213.18		-	
发出商品	3,639.89		3,639.89	10	35.07	
合计	21,769.00	318.19	21,450.82	61	5.95	273.07

根据上表，对存货各个项目减值计提与跌价风险分析如下：

原材料：公司的原材料采购策略是战略采购与订单采购相结合的模式，报告期末公司判断原材料价格处于相对低位，适当的做了一些战略采购，原材料期末余额相对较高。按账面余额计算的原材料周转天数为37天，在同行业中也是正常的周转天数。化工原材料储存期与保质期较长，仓库管理人员采用先进先出的策略，仓库中原材料平均库龄较短。

报告期内，公司对小部分长期库存的原材料按照存货跌价测试流程计提了103.37万元的减值准备，减值准备计提充分，充分反映了原材料的跌价风险。

库存商品：公司改性塑料产品是客户定制化的非标产品，产品按照客户的销售订单生产，产成品存储库龄短，周转快。报告期末，改性塑料产成品的周转天数为13天，在手订单8,000万元以上，与同行业相比属正常的周转天数。

报告期末，公司对小部分长期库存的产成品按照存货跌价测试流程计提了169.70万元的减值准备，减值准备计提充分，充分反映了产成品的跌价风险。

周转材料：周转材料金额较小，周转速度很快，经测试，不需要计提减值准备。

发出商品：期末发出商品已经客户确认，经存货跌价测试流程测试，不需要计提减值准备。

综上所述，公司报告期末改性塑料存货减值计提充分完整，已充分反映了存货的跌价风险。

(二) 报告期末你公司存货明细中发出商品余额3,735.41万元，请说明发出商品的具体内容、主要交易对方以及是否为公司关联方、截至回函日期后销售情况、未计提跌价准备的合理性。

报告期末，公司存货明细中发出商品余额 3,735.41 万元，主要是向家电、OA 客户销售改性塑料产品形成的。公司每月对家电、OA 客户改性塑料产品销售量较大，期末形成的发出商品余额也较大。

报告期末，发出商品余额排名前五的客户如下：

序号	客户情况	发出商品余额 (万元)	截止回本函日的 销售情况	是否关 联方
1	家电行业龙头企业	632.53	尚余 143.15 万 元未实现销售	否
2	大型办公设备零配件供应商	207.72	已全部销售	否
3	大型注塑产品生产企业	164.56	已全部销售	否
4	大型办公设备零配件供应商	110.98	已全部销售	否
5	路面材料供应商	106.76	已全部销售	否
合计：		1,222.55		

公司发出商品交易方客户不是公司关联方。截止本回函日，除少部分未实现销售外，绝大部分已实现销售。经存货跌价测试流程测试，发出商品的成本低于售价，不需要计提减值准备。

年审会计师回复：

（一）核查程序包括但不限于：

（1）了解与存货跌价准备测试相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（2）获取存货库龄明细表，了解存货结构及库龄情况，核查长库龄原因，对期末存货实施监盘，检查存货的数量、状况等，以确认是否存在滞销或无法销售的存货。

（3）获取存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备的计提方法、过程是否按照会计政策执行，重新计算存货可变现净值，分析存货跌价准备计提的准确性及合理性。

（4）检查公司对可变现净值的假设，包括与基于市场可得同类产品的可变现净值以及已承诺的销售协议的比较。获取资产负债表日后销售明细，核实预计售价与实际售价的差异，分析预计售价的合理性。

（5）获取发出商品明细表、各客户数量金额明细清单，结合库存商品单位

成本、产品计价测试核查发出商品账面价值真实性、准确性，结合应收账款、收入交易额分析期末发出商品结存合理性。

(6) 检查发出商品对应销售订单、出库单、发货单、物流单，对期末发出商品进行函证，检查期后收入确认及成本结转情况，核实发出商品的真实性、准确性。

(二) 核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：

(1) 公司上述关于存货减值计提充分完整，已充分反映了存货跌价风险的说明，与我们在审计公司 2022 年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

(2) 公司上述关于发出商品主要内容、期末主要客户情况、减值准备等情况的说明，与我们在审计公司 2022 年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。报告期末公司发出商品账面价值真实、准确。

十、年报披露，报告期内公司销售费用率 2.69%，同比上升 0.45 个百分点，管理费用率 8.53%，同比上升 2.87 个百分点。2022 年摊销股权激励费用 7,139.07 万元，较去年同期增加 3,405.33 万元。

(1) 请结合公司人员变动情况、股权激励情况、费用明细等说明公司销售费用率、管理费用率上升的原因及合理性。

(2) 请补充说明报告期股权激励费用的确认依据，结合股权激励考核指标实现情况等说明股权激励相关会计处理以及对公司的财务影响，是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

(一) 请结合公司人员变动情况、股权激励情况、费用明细等说明公司销售费用率、管理费用率上升的原因及合理性。

公司回复：

1、销售费用率上升的说明

公司最近两年销售费用率对比情况如下：

单位：万元

销售费用项目	2022年		2021年		费用率增加
	金额	费用率	金额	费用率	
职工薪酬	2,527	1.37%	2,006	0.89%	0.48%
差旅费	803	0.44%	1,298	0.58%	-0.14%
广告及市场推广费	519	0.28%	457	0.20%	0.08%
业务招待费	417	0.23%	558	0.25%	-0.02%
办公及物料消耗	128	0.07%	127	0.06%	0.01%
折旧费	13	0.01%	16	0.01%	0.00%
信用保险费	465	0.25%	454	0.20%	0.05%
其他费用	97	0.05%	140	0.06%	-0.01%
合计	4,969	2.69%	5,056	2.24%	0.45%

报告期内公司销售费用率 2.69%，同比上升 0.45 个百分点，上升的主要原因是职工薪酬的费用比率较去年同期上升了 0.48 个百分点。

报告期末公司销售人员 111 人，上年末为 122 人，报告期末销售人员较上年末减少了 11 人。销售费用中职工薪酬为 2,527 万元，较去年同期增加了 520 万元。人员减少，薪酬增加的主要原因如下：

(1) 2022 年初，银禧光电在大客户订单急速下滑的情况下，加大了智能照明相关产品在电商平台的零售业务，2022 年初在深圳市高薪招聘了一批电商运营的专业团队人员，下半年由于该团队业绩不理想，银禧光电又全部裁减了这部分人员，该批人员年底不计入年末人数统计。报告期内这部分人员的职工薪酬为 289 万元。

(2) 报告期内公司部分初级的销售人员离职，为增强公司大客户的开发能力，公司招聘了一批经验丰富高级销售人员充实了销售队伍，报告期内销售人员的平均薪酬较去年同期有所增加。

2、管理费用率上升的说明

公司最近两年管理费用率对比情况如下：

单位：万元

管理费用项目	2022年		2021年		费用率增加
	金额	费用率	金额	费用率	
职工薪酬	4,152	2.25%	3,733	1.66%	0.59%
差旅费	662	0.36%	791	0.35%	0.01%

车辆费用	256	0.14%	232	0.10%	0.04%
招聘培训费	77	0.04%	179	0.08%	-0.04%
办公及物料消耗	705	0.38%	898	0.40%	-0.02%
摊销费	217	0.12%	184	0.08%	0.04%
折旧费	798	0.43%	790	0.35%	0.08%
业务招待费	681	0.37%	820	0.36%	0.00%
水电费	173	0.09%	273	0.12%	-0.03%
中介费	454	0.25%	791	0.35%	-0.11%
股权激励	7,139	3.87%	3,734	1.66%	2.21%
租赁费	258	0.14%	224	0.10%	0.04%
其他费用	183	0.10%	106	0.05%	0.05%
合计	15,754	8.53%	12,756	5.66%	2.87%

报告期内，公司的管理费用率 8.53%，同比上升 2.87 个百分点，上升的主要原因是股权激励的费用率较去年同期上升了 2.21 个百分点。

公司在 2021 年及 2022 年实现了业绩目标，估计未来三年也可实现业绩目标，在综合考虑股权激励对象离职及未来离职率的情况下，按照相关会计准则规定，2021 年摊销股权激励费用 3,734 万元，2022 年摊销 7,139 万元。2021 年股权激励费用摊销金额较小的原因是股权激励费用从 2021 年 8 月开始分月摊销，2021 年只摊销了 5 个月，而报告期摊销了 12 个月。报告期股权激励费用同比增长较多，导致管理费用率上升较多。

(二) 请补充说明报告期股权激励费用的确认依据，结合股权激励考核指标实现情况等说明股权激励相关会计处理以及对公司的财务影响，是否符合《企业会计准则》的规定。

2021 年 8 月，公司第五届董事会第十三次会议向 68 名激励对象授予 3,472 万股限制性股票，授予价格为 3.17 元/股，授予日收盘价为 8.64 元/股，每股限制性股票的公允价值为 5.47 元/股，不考虑员工离职的情况下，股权激励总费用为 18,992 万元。

本次授予的限制性股票的解除限售安排如下表所示：

解除限售安排	业绩考核目标	解除限售比例
第一个解除限售期	2021 年营业收入不低于 19 亿元	25%

第二个解除限售期	2021年-2022年营业收入累计不低于40亿元	20%
第三个解除限售期	2021年-2023年营业收入累计不低于63亿元	20%
第四个解除限售期	2021年-2024年营业收入累计不低于88亿元	20%
第五个解除限售期	2021年-2025年营业收入累计不低于115亿元	15%

1、股权激励费用的确认依据

根据《企业会计准则第11号——股份支付》，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》确定。公司应当在授予日确定授予股份的公允价值。

完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。

2、报告期内股权激励费用的摊销

在考虑5%离职率的情况下，限制性股票需摊销的总费用为18,042万元，从2021年开始，分六年摊销，预测各年摊销情况如下：

单位：万元

总成本	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
18,042	3,734	7,082	3,699	2,145	1,068	316

2021年及2022年已实现了业绩目标，公司预计未来三年也可实现业绩目标，在综合考虑股权激励对象未来离职率的情况下，2021年摊销股权激励费用3,734万元，2022年摊销7,139万元（实际摊销金额与预测值略有差异）。

3、报告期内股权激励对财务的影响

(1) 报告期，股权激励费用摊销相关会计分录如下：

借：管理费用—股权激励费用 7,139万元

贷：资产公积—其他资本公积 7,139万元

股权激励费用摊销对利润表的影响为管理费用增加 7,139 万元。对资产负债表的影响为所有者权益中未分配利润减少 7,139 万元,资本公积增加 7,139 万元。

(2) 限制性股票解除限售的相关会计分录如下:

借: 其他应付款-限制性股票回购义务 2,740 万元

贷: 库存股 2,740 万元

报告期内限制性股票解锁 864.25 万股,对利润表没有影响。对资产负债表的影响为:报告期末其他应付款-限制性股票回购义务减少 2,740 万元,导致负债减少 2,740 万元。库存股减少 2,740 万元,导致所有者权益增加 2,740 万元。

公司严格按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定计算及分期摊销股权激励费用,报告期内股权摊销情况符合《企业会计准则》的相关规定。

年审会计师回复:

(一) 核查程序包括但不限于:

(1) 结合职工薪酬审计程序,编制薪酬分配表,与销售费用、管理费用中职工薪酬情况进行核对;

(2) 获取销售费用、管理费用明细表,以及大额合同、结算单、发票等,并进行测算,确认费用是否完整准确,比较同期各类费用变动比率,分析变动趋势。

(3) 对期间费用等进行截止性测试,核查是否存在跨期情形。

(4) 获取限制性股票激励计划,对授予价格、限制性股票公允价值、员工认购情况、估计离职率等关键数据进行了重点复核。

(5) 获取最新可行权人数变动、业绩指标完成情况等后续信息,重新复核股权激励费用分摊明细表,复核股权激励费用计提、会计处理是否准确。

(二) 核查意见

基于已执行的审计工作,我们认为:

(1) 公司上述关于销售费用率、管理费用率上升的原因的说明,与我们在审计公司 2022 年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

(2) 报告期公司对股权激励相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

十一、年报披露, 你公司前五大客户销售收入合计 43,353.76 万元, 占年

度销售总额的 23.49%，较上年同期下降 6.69 个百分点；前五大供应商采购金额合计 26,136.46 万元，占年度采购总额的 18.90%，较上年同期上升 1.13 个百分点。

请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况、报告期前五名客户/供应商是否发生变化及原因，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，相关业务是否具备商业实质。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）报告期内前五大客户具体情况如下：

排名第一的客户，报告期内营业收入 14,175 万元，该客户也是 2021 年排名第一的客户。公司主要向其销售智能照明相关产品及小部分改性塑料产品。该客户为境外照明头部企业，合作年限为 6 年，业务模式为按订单销售产品，定价方式为双方协商定价。期末应收账款 3,916 万元，截止 2023 年 5 月 8 日已全部回收。

排名第二的客户，报告期内营业收入 10,164 万元，该客户也是 2021 年排名第二的客户。公司主要向其销售改性塑料产品及小部分其他类产品。该客户为 A 股上市公司，合作年限超过 10 年，业务模式为按订单销售产品，定价方式为双方协商定价。期末应收账款 2,099 万元，截止 2023 年 5 月 8 日累计回款 1,862 万元，还余 237 万元未收回。

排名第三的客户，报告期内营业收入 8,524 万元，该客户也是 2021 年排名第三的客户。公司向其销售改性塑料产品。该客户为境外客户，合作年限超过 10 年，业务模式为按订单销售产品，定价方式为双方协商定价。期末应收账款 1,342 万元，截止 2023 年 5 月 8 日已全部收回。

排名第四的客户，报告期内营业收入 6,850 万元，该客户也是 2021 年排名第四的客户。公司向其销售改性塑料产品。该客户为境内客户，合作年限超过 5 年，业务模式为按订单销售产品，定价方式为双方协商定价。期末应收账款 2,098 万元，截止 2023 年 5 月 8 日已全部收回。

排名第五的客户，报告期内营业收入 3,640 万元，该客户也是 2021 年排名第六的客户。公司向其销售改性塑料产品。该客户为境内客户，合作年限超过

10 年，业务模式为按订单销售产品，定价方式为双方协商定价。期末应收账款 1,611 万元，截止 2023 年 5 月 8 日已全部收回。

报告期内前四大客户排名与 2021 年相同，第五大客户为 2021 年排名第六的客户，报告期内前五大客户基本没有发生变化，相关业务均为公司的主营业务产品，具备商业实质。

截至 2023 年 5 月 8 日止，报告期末的应收账款已基本上收回。经核查，前五大客户与公司、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（二）报告期内前五大供应商具体情况说明如下：

排名第一的供应商，报告期采购额为 8,629 万元，是 2021 年采购额排名第一的供应商。公司主要向采购增塑剂。该供应商为境内外商投资企业，合作年限超过 15 年，业务模式为按订单采购产品，定价方式为双方协商定价。

排名第二的供应商，报告期采购额为 5,307 万元，是 2021 年采购额排名第五的供应商。公司主要向采购增塑剂。该供应商是境内企业，合作年限超过 15 年，业务模式为按订单采购产品，定价方式为双方协商定价。

排名第三的供应商，报告期采购额为 4,468 万元，是 2021 年采购额排名第二的供应商。公司主要向采购改性塑料原材料。该供应商为境外企业，合作年限超过 15 年，业务模式为按订单采购产品，定价方式为双方协商定价。

排名第四的供应商，报告期采购额为 3,973 万元，是 2021 年采购额排名第七的供应商。公司主要向采购工程塑料原料。该供应商为境内上市公司，合作年限超过 10 年，业务模式为按订单采购产品，定价方式为双方协商定价。

排名第五的供应商，报告期采购额为 3,759 万元，是 2021 年采购额排名第六的供应商。公司主要向采购增工程塑料原料。该供应商为境外企业，合作年限超过 10 年，业务模式为按订单采购产品，定价方式为双方协商定价。

报告期内前五大供应商也是 2021 年的排名前七大供应商，报告期内前五大供应商基本没有发生变化。公司向其采购改性塑料产品的原材料，相关业务具备商业实质。经核查，前五大供应商与公司、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

年审会计师回复：

（一）核查程序包括但不限于：

(1) 了解、评价公司销售与收款、采购与付款相关的内部控制设计合理性，测试关键内部控制运行有效性。

(2) 获取前五大客户销售合同、出库单、报关单、签收单、发票等执行细节测试，核查收入确认真实性。

(3) 获取前五大供应商采购合同、送货单、入库单、发票等执行购货测试，核查采购业务真实性。

(4) 通过企查查、国家工商信息网等公开网站，查询前五大客户/供应商的工商信息，以查验前五大客户/供应商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东是否存在关联关系。

(5) 对前五大客户/供应商本期交易金额、期末余额进行函证，未回函的均执行替代测试。

(二) 核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：公司上述关于报告期前五名客户/供应商与公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及报告期前五名客户/供应商之间不存在关联关系或其他业务往来，相关业务具备商业实质的说明，与我们在审计公司 2022 年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。

十二、年报披露，你公司“年产 3000 金属吨粗制氢氧化钴冶炼项目”仍处于正在进行状态，但该项目自 2019 年起已暂停投入，至今未正式开工。请你公司：

(1) 请结合最新情况说明该项目继续推进是否具备可行性，未完全终止该项目的具体原因及合理性。

(2) 结合该项目所涉资产的实际状况，说明你公司是否能够实际控制相关资产，以及报告期末对相关资产计提的减值准备是否充分。

请年审会计师对事项（2）进行核查并发表明确意见。

(一) 请结合最新情况说明该项目继续推进是否具备可行性，未完全终止该项目的具体原因及合理性。

公司回复：

2018 年初，公司决定在刚果金投资建设年产 3000 金属吨粗制氢氧化钴冶炼

项目，2018 年底因钴金属产品出现了大幅下降，公司基于对钴矿产品市场行情判断，2019 年开始暂停对该项目的投入。并在 2019 年裁减了该项目的大部分员工。最近几年，公司安排了三位员工留守刚果项目，看护各项资产。

继续推进该项目需要招聘到相当数量的各种专业技术及管理人员派到境外长驻，还需要投入超过2,000万美元的资金用于购置生产设备及投产后所需的流动资金。公司目前专注于改性塑料与智能灯带主营业务，目前已在东莞、珠海及滁州同时建设三个新的生产基地，从战略层面考虑，继续推进该项目已不符合公司的战略安排，不具有可行性。

截至本问询函回复日，公司已派出管理层前往刚果金进行项目考察，待考察充分后将对该项目作出新的决定。

(二) 结合该项目所涉资产的实际状况，说明你公司是否能够实际控制相关资产，以及报告期末对相关资产计提的减值准备是否充分。

截至报告期末，银禧刚果钴业资产情况如下：

单位：万元

资产项目	对应项目	资产原值	减值准备	累计折旧	资产净值
固定资产	土地+设备	755	318	91	346
在建工程	土建工程+未安装的设备	3,036	1,077		1,960
无形资产	采矿权	2,925	1,792		1,133
合计		6,717	3,187	91	3,439

为增强对公司资产的管控，公司将“3000 金属吨粗制氢氧化钴冶炼项目”已到货、未安装的生产设备与其他固定资产统一放置在生产基地内，生产基地已加装了围墙及大门，并聘请了刚果金当地保安人员进行 24 小时轮流看护。公司的三位长驻员工中有二位员工留守刚果生产基地宿舍，对相关资产进行看护。

公司财务与内部审计人员不定期通过远程视频进行资产盘点，确定资产的保管状况，土地、厂房、矿区、机器设备等状态维护良好，数量完整。2019 年审计时，年审会计师安排审计人员到现场进行了实物核查与盘点，2020 年、2021 年、2022 年年报审计，年审会计师通过视频，对相关资产进行了观察。

综合以上，公司能够完全控制 3000 金属吨粗制氢氧化钴冶炼项目的相关实

物资产。

最近四年公司聘请了外部专业评估机构对 3000 金属吨粗制氢氧化钴冶炼项目相关固定资产、在建工程及采矿权进行了专业评估，根据评估结果计提了减值准备，最近四年累计计提减值准备 3,184 万元，其中：

2019 年计提减值准备 2,054 万元

2020 年计提减值准备 287 万元

2021 年计提减值准备 296 万元

2022 年计提减值准备 546 万元

评估机构计提减值准备时除考虑各项贬值因素外，还综合考虑了当地政局不稳定、生产能力较低等外部风险因素，报告期末，各项资产计提减值准备充分。

年审会计师回复：

（一）核查程序包括但不限于：

（1）了解、测试公司与资产管理、资产减值测试相关内部控制的设计和执行情况。

（2）通过远程视频访谈刚果生产基地留守人员，了解基地状况，通过远程视频观察、了解主要资产，关注资产状态，确认其是否存在。

（3）了解境外固定资产、在建工程与采矿权对应投资项目的实际投资的变化情况，所处地区政治、经济、社会、市场环境的变化趋势。

（4）评价管理层在评估境外固定资产、在建工程与采矿权减值迹象及确定减值金额时所使用的重大判断及相关依据，并对管理层做出的关键判断所依据的客观证据进行独立评估。

（5）评价由管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性、专业胜任能力。

（6）与管理层及其聘请的外部评估专家讨论减值测试的关键假设和方法，复核外部评估机构的评估过程是否适当。

（二）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为：公司上述关于能够控制刚果生产基地相关资产的说明，与我们在审计公司 2022 年度财务报表过程了解的情况在所有重大方面一致。报告期末公司对银禧刚果钴业相关固定资产、无形资产和在建工程减值准备计提充分。

十三、年报披露，你公司对陈智勇、胡恩赐业绩补偿欠款相关诉讼已判决并实施强制执行，请说明强制执行的进展情况，你公司为保护上市公司及中小股东利益所采取的措施。

公司回复：

1、公司与胡恩赐诉讼案件强制执行的进展情况

2021年6月28日，广东银禧科技股份有限公司（以下简称“银禧科技”或“公司”）收到了广东省东莞市中级人民法院（以下简称“东莞中院”）就公司与胡恩赐的诉讼案件出具的（2019）粤19民初113号《民事判决书》，东莞中院对公司与胡恩赐关于重大资产重组业绩补偿的诉讼作出一审判决，判决胡恩赐向银禧科技支付业绩补偿款104,918,783.80元、退回股票分红款6,900,599.49元，以及由胡恩赐负担案件受理费600,000元和财产保全费5,000元。具体详见2021年6月28日对外披露的《关于公司起诉兴科电子原股东胡恩赐、陈智勇的诉讼进展公告》。

2021年7月22日，公司收到东莞中院出具的《生效证明书》：“东莞中院关于原告银禧科技与被告胡恩赐上市公司收购纠纷一案的（2019）粤19民初113号民事判决书已于2021年7月17日生效。”

2021年8月31日，公司收到东莞中院出具的（2021）粤19执1938号《申请执行案件受理通知书》，具体内容详见公司于2021年9月2日对外披露的《关于公司起诉胡恩赐一案收到申请执行案件受理通知书的公告》。

2022年2月，公司收到东莞中院出具的对胡恩赐采取限制消费措施的限制消费令（2021）粤19执1938号以及（2021）粤19执1938号之二《执行裁定书》，并且法院裁定终止本次执行程序。申请执行人（公司）享有要求被执行人（胡恩赐）继续履行债务的权利，申请执行人发现被执行人有可供执行财产的，可以依法向本院申请恢复执行。具体内容详见公司于2022年2月10日对外披露的《关于公司起诉胡恩赐的诉讼进展公告》。

2、公司与陈智勇诉讼案件强制执行的进展情况

2021年6月28日，广东银禧科技股份有限公司（以下简称“银禧科技”或“公司”）收到了广东省东莞市中级人民法院（以下简称“东莞中院”）就公司与陈智勇的诉讼案件出具的（2019）粤19民初55号《民事判决书》，东莞中院对公司与陈智勇关于重大资产重组业绩补偿的诉讼作出一审判决。具体详见2021年6月

28日对外披露的《关于公司起诉兴科电子原股东胡恩赐、陈智勇的诉讼进展公告》。

2021年7月22日，公司收到东莞中院出具的《生效证明书》：“东莞中院关于原告银禧科技与被告陈智勇上市公司收购纠纷一案的（2019）粤19民初55号民事判决书已于2021年7月14日生效。”

2021年8月30日，东莞中院向公司出具的（2021）粤19执1926号《申请执行案件受理通知书》，具体内容详见公司于2021年9月1日对外披露的《关于公司起诉陈智勇一案收到申请执行案件受理通知书的公告》。

2021年10月25日，公司收到东莞中院出具的（2021）粤19执1926号之一《执行裁定书》，具体内容详见公司于2021年10月25日对外披露的《关于公司起诉陈智勇的诉讼进展公告》。

2021年11月15日，公司收到了东莞中院出具的（2021）粤19执1926号之二《执行裁定书》，经法院依法采取了相关措施后，执行到位款项共计人民币36000.37元，扣除执行费440.01元后，剩余案款35560.36元已划付至公司。除上述财产外，未查到被执行人名下有其他可供执行财产。因被执行人陈智勇不履行生效法律文书确定的义务，经审查，法院依法对陈智勇采取限高消费的惩戒措施。因本案暂不具备继续执行条件，法院裁定终结本次执行程序。如发现被执行人陈智勇有可供执行财产的，公司可向法院申请恢复执行。具体内容详见公司于2021年11月15日对外披露的《关于公司起诉陈智勇的诉讼进展公告》。

3、公司为保护上市公司及中小股东利益所采取的措施。

（1）公司通过股份注销、司法诉讼、双方约谈等多种途径，积极督促胡恩赐、陈智勇依法履行业绩补偿义务。2022年，公司累计收到胡恩赐现金补偿款421,719.99元，累计收到陈智勇现金补偿款483,062.66元。

截至目前，公司已收累计到胡恩赐现金补偿金额共计85,237,851.11元，累计收到陈智勇现金补偿金额共计22,681,573.10元。

胡恩赐剩余业绩补偿款与应退回分红合计11,074.61万元。陈智勇剩余业绩补偿款与应退回分红合计6,443.61万元。

（2）公司通过司法途径向法院申请强制执行胡恩赐、陈智勇财产，效果甚微。为了加快债权的回收，加速资金回笼，公司于2022年4月29日召开第五届董事会第二十二次会议、第五届监事会第十九次会议，审议通过了《关于公司拟对

胡恩赐涉及诉讼案件形成的债权进行拍卖的议案》、《关于公司拟与陈智勇就其诉讼案件签署和解协议的议案》，同意公司对胡恩赐涉及诉讼形成的债权进行折价拍卖，同意公司与陈智勇就其诉讼案件签署和解协议，并同意陈智勇分5年期限偿还其对公司的债务

由于上述事宜均未有实质进展，公司于2023年4月7日召开第五届董事会第二十九次会议、第五届监事会第二十五次会议决定终止2022年4月29日审议的债权拍卖事宜。

未来公司将继续通过其他途径加快对胡恩赐债权的收回，并及时履行对外信息披露义务。

特此公告。

广东银禧科技股份有限公司

董事会

2023年5月10日