

关于对广东银禧科技股份有限公司  
的年报问询函的专项回复  
信会师函字[2023]第 ZL031 号



## 关于对广东银禧科技股份有限公司的年报 问询函的专项回复

信会师函字[2023]第 ZL031 号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我们于 2023 年 4 月 24 日收到广东银禧科技股份有限公司（以下简称“银禧科技”或“公司”）转发的贵部《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”））。根据问询函要求，我们对其中提及与年审会计师相关的问题进行了审慎核查，现将有关情况做出专项回复。

### 问题 1.

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】

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。

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%
<b>营业收入合计</b>	<b>184,564.32</b>	<b>225,113.03</b>	<b>-40,548.71</b>	<b>-18.01%</b>

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%
<b>营业收入合计</b>	<b>21,146</b>	<b>45,604</b>	<b>-24,458</b>	<b>-53.63%</b>

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。

### 问题 3.

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（行业龙头，改性塑料）	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%
<b>营业收入合计</b>	<b>21,146</b>	<b>45,604</b>	<b>-24,458</b>	<b>-53.63%</b>

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
------	----	----	--------	--------	------

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。

#### 问题 4.

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%。

2、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

排名	销售产品	相关情况	出口营业收入
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。

### 问题 6.

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 1,634.07 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，智能照明相关产品还可分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	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%

年份	产能（万吨）	产量（万吨）	产能利用率
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。

## 【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。

### 问题 7.

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】

一、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。

#### 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。

## 问题 9.

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。

### 【公司回复】

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。

#### 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	
<b>合计</b>	<b>21,769.00</b>	<b>318.19</b>	<b>21,450.82</b>	<b>61</b>	<b>5.95</b>	<b>273.07</b>

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
	<b>合计：</b>	<b>1,222.55</b>		

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。

### 问题 10.

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。

**【公司回复】**

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。

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%
<b>合计</b>	<b>4,969</b>	<b>2.69%</b>	<b>5,056</b>	<b>2.24%</b>	<b>0.45%</b>

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%
<b>合计</b>	<b>15,754</b>	<b>8.53%</b>	<b>12,756</b>	<b>5.66%</b>	<b>2.87%</b>

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，报告期内摊销了 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离职及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。

**问题 11.**

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】**

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。

**一、报告期内前五大客户具体情况如下：**

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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、报告期内采购额排名前五的供应商情况如下：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

### 问题 12.

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。

## 【公司回复】

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

报表项目	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 531 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。

本页以下无正文。

（本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于对广东银禧科技股份有限公司的年报问询函的专项回复之盖章签字页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：梁谦海

中国·上海

中国注册会计师：马玥

二〇二三年五月九日