

# 肇庆市新荣昌环保股份有限公司

## 关于对全国中小企业股份转让系统年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统：

肇庆市新荣昌环保股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年9月4日收到全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）挂牌公司管理一部《关于对肇庆市新荣昌环保股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第374号，以下简称“《问询函》”）。公司组织相关部门对《问询函》提出问题进行了认真核查和分析，现就《问询函》中所提及的问题回复如下：

### 1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入49,413.72万元，同比下降2.24%，发生营业成本33,733.32万元，同比增长6.12%，毛利率31.73%，较上期减少5.38%。其中危险废物处理服务业务收入26,077.00万元，危险废物处理服务业务成本14,959.25万元，毛利率42.63%，较上期减少15.98个百分点；销售工业废物资源化利用产品业务收入21,728.31万元，工业废物资源化利用产品业务成本18,446.08万元，毛利率15.11%，较上期增长6.34个百分点；其他收入1,608.42万元，其他成本328.00万元，毛利率79.61%。你公司披露，2022年危废收运总量10.71万吨，同比增长28.87%。

请你公司：

（1）结合危废收运总量、收运成本、处理成本与处理价格等变化情况，说明本年危废收运总量较去年同期大幅增长的情况下，营业收入及毛利率下降的原因及合理性，说明是否与同行业存在较大差异的原因及合理性；

回复：

#### ①公司主营业务情况

公司主营业务为提供危险废物处理服务和销售工业废物资源化利用产品。具体来说，公司在收取危险废物时，对于无价值的危险废物（以下简称“无价危废”），公司向客户收取一定的处理费用并进行处理，使其达到环保排放要求，公司赚取

危废处理服务收入，对于有价值的危险废物（以下简称“有价危废”），公司支付一定的购买费，在对危险废物进行处理的同时加以综合利用，提炼出粗铜、冰铜、铜粉、硫酸铜、贵金属金银钯等资源化利用产品并对外销售。公司危废收运处理量较去年同期增长28.87%，营业收入和综合毛利较去年同期下降2.24%和5.38%，主要原因公司无价危废无害化处理服务收入占比收入总额52.77%，而无价危废无害化处理服务收费平均单价下降27.48%，其降幅较大导致当期该项目毛利率下降从而带动公司综合毛利下降。加之当下危废处理市场竞争激烈，公司采取以价换量的方式提高业务量，降低危废收运处理价格走量给公司造成的影响。因此危废收运处理总量与营业收入和综合毛利反向变动具有一定合理性。

## ②与同行业之间的对比

东江环保股份有限公司（以下简称“东江环保”）主营工业及市政废物处理，配套发展水治理、环境工程、环境检测业务，具备HW17、HW22等44类危险废物经营资质。

广东飞南资源利用股份有限公司（以下简称“飞南资源”）公司主营危险废物处置业务，同步实现危废无害化处置及再生资源回收利用，具备HW17、HW22等31类危险废物经营资质。

上述危废处理企业主营业务均为工业企业等产废单位提供危废减量化、无害化处理服务和资源回收综合利用，与公司主营业务类别相同，同属生态保护和环境治理业中的危废治理行业（N7724），与公司同属广东省行政区域，因此公司选取以上企业作比较分析。

项目	主营业务收入（万元）			毛利率		
	2021年	2022年	变动	2021年	2022年	变动
飞南资源	789,922.97	876,653.16	10.98%	12.81%	6.60%	-6.21%
东江环保	401,523.04	387,847.40	-3.41%	27.48%	15.74%	-11.74%
新荣昌	50,546.35	49,413.72	-2.24%	37.11%	31.73%	-5.38%

注：数据为同行业公开信息资料

公司营业收入和综合毛利率变动趋势与东江环保趋同。主要原因是报告期国内经济下行压力加大，有效需求收缩，工业企业订单量减少和开工量下滑导致的产废量下降，引发行业以价换量的竞争进一步加剧，致使危废收运处理价格不断下探从而导致营收与毛利一同降低；但行业集中度也因此进一步提升，市场优势

得到一定程度巩固。而飞南资源营业收入上升主要原因系其经营侧重点以销售工业危废处置后再经电解的含铜产品为主（2022年度该业务占比达到飞南资源总营收的81.89%），且2022年度其含铜产品产销量上升所致；而毛利率下降则由于铜价购销价差缩小和生产能源辅料价格上涨所致。

**（2）详细说明危险废物处理服务成本构成情况，危险废物处理服务业务毛利率大幅下降的原因及合理性，毛利率及其波动是否显著异于同行业可比公司**

回复：

①无价危废处理服务成本构成情况

项目		2021 年	2022 年
		占比处理服务总成本	占比处理服务总成本
成本	直接材料	25.59%	26.78%
	直接人工	14.47%	12.35%
	制造费用	59.94%	60.87%
	合计	100.00%	100.00%

危险废物处理服务成本构成包括直接材料（化工材料及低值易耗品等）、直接人工、水电煤油能耗、折旧、运输成本等其他费用构成。报告期内，危险废物无害化处理量有所增加，但由于危废处理市场竞争激烈，无价危废无害化处理服务收费平均单价平均每吨收入同比下降27.48%，受前述增量不增价影响，无害化处理业务整体收入与去年基本持平；但同时，无害化处理量增加导致了处理总成本金额增加了35%，由于总收入变化不大但总成本增加导致该项业务毛利率出现一定降幅。

②危险废物处理服务毛利率与同行业对比

无价危废无害化处理服务毛利率					
公司	危废类别	处置方式	2021 年度	2022 年度	变动
东江环保	有机溶剂废物等 44 类	焚烧、填埋、物化	40.35%	24.27%	-16.08%
飞南资源	含铜废物等 31 类	物化、电解	55.65%	40.10%	-15.55%
新荣昌	有机溶剂废物等 29 类	焚烧、物化	59.59%	44.36%	-15.23%

注：数据为同行业公开信息资料

公司危险废物处理服务业务毛利率与同行业可比公司变动情况趋同，主要原因是危废处理市场竞争加剧，危废处理业务收运价格走低导致毛利率下降。

**(3) 说明销售工业废物资源化利用产品业务毛利率变动与整体不一致的原因及合理性；**

回复：

销售工业废物资源化利用产品业务毛利率变动与整体不一致的主要原因是产品中的粗铜的销售毛利同比上升了12.77%，从而带动工业废物资源化利用产品业务毛利率同比上升。公司2022年粗铜产品平均每吨售价上涨原因是2022年粗铜产品里面含金、钼、银等贵金属的含量更高，其中金、锡含量增加较多。2022年粗铜里面的贵金属价值同比增加了52.63%，从而提高粗铜产品的毛利率。因此销售工业废物资源化利用产品业务毛利率上升与整体不一致具有合理性。

**(4) 说明其他收入及其他成本的具体内容，包括但不限于收入及成本的类型、金额、确认方法等，同时说明公司营业成本核算方法，成本确认与计量的完整性，营业成本结转与销售收入确认是否配比。**

回复：

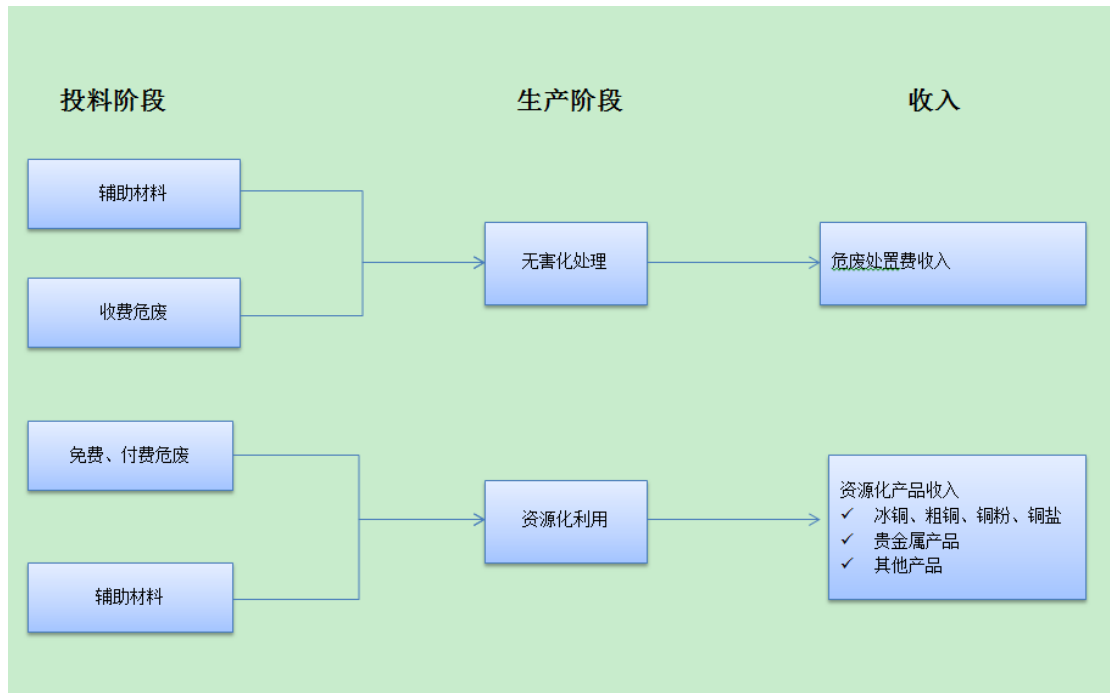
①其他收入及其他成本的具体内容

报告期内其他收入主要包括运费收入、废品收入、第三方环境应急救援队伍和救援物资储备项目收入：

其他收入与其他成本			
项目明细	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
废品	665.16	153.88	76.87%
运输	756.20	461.18	39.01%
第三方环境应急救援队伍和救援物资储备项目	187.06	174.12	6.92%
合计	1608.42	789.18	50.93%

其中：废品是综合回收利用的废铁、废塑料，废包装容器、包装物经过包装容器车间无害化处理后，破碎、打包对外出售产生收入，设备的折旧和人工结转产生成本。运费收入是危险废物合同中列明收取的运输费，在运输完成时确认收入，对应产生的运输费用转为运输成本。第三方环境应急救援队伍和救援物资储备项目的内容包括应急专员队伍、物资采购、设备调试、培训、检测、保修与维护等，报告期内已完成项目，发生的应急专员队伍、物资采购、设备调试、培训、检测、保修与维护等费用转为应急项目成本。

## ②营业成本核算方法，成本确认与计量的完整性



公司生产成本以生产车间为核算主体，按各个车间领料（主要包括原料、能源耗用、辅料），人工费用、不能对象化的费用进行归集分摊，分别计入制造费用。

公司产品中不能对象化的费用为辅助生产车间所产生的所有生产辅助费用，包括辅助人员的工资、折旧、低值易耗品等。

公司原材料主要为可资源化利用价值较高的工业废物，燃料、化工辅料等，其中工业废物原料到公司后，一次性投入，一次领用；燃料、化工辅料按生产进度领料。原材料领用时按加权平均法结转成本。

公司同一车间联产品按照产品金属量进行分摊直接材料、直接人工和制造费用，并将完工产品耗用的直接材料成本和分配的直接人工和制造费用转至库存商品。

公司每月销售的产成品按照各类产品加权平均结转至销售成本。

公司根据支付成本费用的情形建立了《购销管理制度》、《财务管理制度》，对于物料采购及生产制造过程中的物料领用及成本管控、财务部的成本核算等作出规定，营业成本核算归集完整。

## ③营业成本结转与销售收入确认是否配比

本公司的营业收入包括危废资源化利用收入、危险废物处理服务收入,收入确认具体方法如下:

A. 销售工业废物资源化利用产品收入

公司在将商品交付客户,客户确认收货并出具结算凭据时,确认销售商品收入实现。

B. 危险废物处理服务收入

在收到危险废物处理费时确认为合同负债,实际处置完成时,根据生产部门生成的危废处置工单所记载的品种和数量,分别按焚烧、物化和其他等品种分类,按照“先进先出”的计价原则确认处置危废处置收入。

工业废物资源化利用产品的营业成本是通过销售商品的数量,经用友财务软件的供应链系统直接结转对应商品的库存商品为营业成本,和收入完全匹配。危险废物处理服务收入按实际处置数量确认对应的处置费收入,处置生产过程中对应归集处置成本料、工、费,因此处置费收入和营业成本是匹配的。

## 2、关于主要客户及供应商

报告期内,永兴旭昇贵金属贸易有限公司为本年前五大客户,本年向永兴旭昇贵金属贸易有限公司销售1,356.71万元,郴州市耀佳贸易有限公司为本年前五大供应商,公司本年向郴州市耀佳贸易有限公司采购1,988.98万元,永兴旭昇贵金属贸易有限公司、郴州市耀佳贸易有限公司注册地均为湖南省郴州市永兴县,成立日期均为2021年,注册资本均未超过500万元。

你公司2020年、2021年未披露前五大客户具体信息。

请你公司:

(1)说明2020年至2022年主要客户及供应商是否存在重大变化,如存在请说明变化的原因,是否与同行业存在较大差异。

回复:

①公司主要客户及供应商情况

公司与主要客户和主要供应商保持了相对稳定的合作关系,2020年至2022年主要客户及供应商明细如下:

主要客户：

年份	序号	客户	销售金额（元）	年度销售占比%	类别	是否存在关联关系
2022年度	1	2022年第一名（同2021年第一，2020年第二名）	49,680,001.04	10.05%	资源化利用产品客户	否
	2	2022年第二名	35,928,812.76	7.27%	资源化利用产品客户	否
	3	2022年第三名（同2021年第三，2020年第五名）	25,859,073.36	5.23%	资源化利用产品客户	否
	4	2022年第四名	14,356,558.44	2.91%	资源化利用产品客户	否
	5	2022年第五名	13,567,068.32	2.75%	资源化利用产品客户	否
	合计			139,391,513.92	28.21%	
2021年度	1	2021年第一名（同2022年第一）	60,690,312.76	12.01%	资源化利用产品客户	否
	2	2021年第二名	40,723,075.27	8.06%	资源化利用产品客户	否
	3	2021年第三名（同2022年第三）	27,898,778.14	5.52%	资源化利用产品客户	否
	4	2021年第四名	17,744,690.63	3.51%	资源化利用产品客户	否
	5	2021年第五名	12,893,661.57	2.55%	资源化利用产品客户	否
	合计			159,950,518.37	31.65%	
2020年度	1	2020年第一名（2021年第二名）	33,567,813.54	9.01%	资源化利用产品客户	否
	2	2020年第二名（2021年、2022年第一名）	30,918,524.04	8.30%	资源化利用产品客户	否
	3	2020年第三名	19,968,257.58	5.36%	资源化利用产品客户	否
	4	2020年第四名（2021年第五名）	15,136,970.57	4.06%	资源化利用产品客户	否
	5	2020年第五名（2021、2022年第三名）	11,249,152.95	3.02%	资源化利用产品客户	否
	合计			110,840,718.68	29.75%	

主要供应商：

年份	序号	供应商	采购金额（元）	年度采购占比%	类别	是否存在关联关系
2022年度	1	2022年第一名（同2021、2020年第一名）	22,271,791.99	10.05%	有价危废原材料供应商	否
	2	2022年第二名	19,889,761.99	7.27%	生产辅料供应商	否
	3	2022年第三名	14,917,638.78	5.23%	有价危废原材料供应商	否
	4	2022年第四名	14,873,840.66	2.91%	生产辅料供应商	否
	5	2022年第五名（2021年第二、2020年第三）	14,540,974.44	2.75%	有价危废原材料供应商	否
	合计			86,494,007.86	28.21%	
2021年度	1	2021年第一名（同2022、2020年第一名）	21,770,030.42	9.13%	有价危废原材料供应商	否
	2	2021年第二名（2022年第五、2020年第三）	20,110,422.88	8.43%	有价危废原材料供应商	否
	3	2021年第三名（2020年第二名）	17,843,837.85	7.48%	有价危废原材料供应商	否
	4	2021年第四名	15,343,650.18	6.43%	有价危废原材料供应商	否

	5	2021年第五名（同2020年第五）	14,450,000.00	6.06%	生产辅料供应商	否
	合计		89,517,941.33	37.53%		
2020年度	1	2020年第一名（同2021、2022年第一名）	25,517,241.38	17.03%	有价危废原材料供应商	否
	2	2020年第二名（2021年第三名）	20,573,592.25	13.73%	有价危废原材料供应商	否
	3	2020年第三名（2022年第五、2021年第二）	11,895,748.40	7.94%	有价危废原材料供应商	否
	4	2020年第四名	10,905,001.00	7.28%	有价危废原材料供应商	否
	5	2020年第五名（同2021年第五）	7,831,858.57	5.23%	生产辅料供应商	否
	合计		76,723,441.60	51.21%		

a.公司前五大客户均为资源化利用产品客户，均系合作次数较多、合作成熟、回款正常积极的客户，排名变动主要原因系报告期不同资源化产品客户的销售金额存在波动，导致排名出现一定变化。公司与前五大客户之间不存在关联关系。

b.公司前五大供应商为有价危废原材料供应商和生产辅料供应商，有价危废原材料合作商排名变动主要原因系报告期各期产废单位产废量不同，部分供应商新进前五大供应商排名系因为从其处所购买的生产辅料（如碳精等）价格大幅上涨导致采购金额增加所致。公司与前五大供应商之间不存在关联关系。

## ②公司主要客户及供应商在同行业中的情况

由于公司危险废物来源分散，且危险废物单位价格较低，单个客户交易金额相对较小；公司资源化产品市场流通性强，单个客户需求大，单位价格较高，单个客户交易金额相对较大。因此，公司前五名客户均为资源化利用产品客户。同理，在此商业模式下，公司以供应量大、有价金属含量高的危废产出供应商作为重点采购对象便于有价危废的回收利用业务开展。因此，公司前五名供应商大部分为有价危废原材料供应商。

东江环保 2022 年度主要客户情况			
排名	客户名称	金额（万元）	占比
1	第一名	43,533.22	11.23%
2	第二名	15,104.39	3.89%
3	第三名	12,031.32	3.10%
4	第四名	6,692.53	1.73%
5	第五名	6,339.14	1.63%
合计		83,700.60	21.58%
东江环保 2022 年度主要供应商情况			



排名	客户名称	金额（万元）	占比
1	第一名	12,753.17	4.21%
2	第二名	11,413.14	3.77%
3	第三名	9,550.60	3.16%
4	第四名	7,873.28	2.60%
5	第五名	4,763.58	1.57%
合计		46,353.76	15.31%

注：数据为同行业公开信息资料

飞南资源 2022 年度主要客户情况				
排名	客户名称	金额(万元)	占资源化产品营业收入的比例	主要经营业务
1	浙江海亮股份有限公司	92,895.50	10.78%	铜产品、导体新材料、铝基新材料的研发、生产、销售和服务
2	江西铜业股份有限公司	58,121.59	6.74%	主要业务涵盖了铜和黄金的采选、冶炼与加工；稀散金属的提取与加工；硫化工以及金融、贸易等领域，并且在铜以及相关有色金属领域建立了集勘探、采矿、选矿、冶炼、加工于一体的完整产业链
3	浙江力博实业股份有限公司	38,911.52	4.51%	生产、销售：铜材、铜合金材料、光电子材料及产品、电线电缆、电子产品、电力设备相关产品及技术服务
4	广东宇成投资集团有限公司	37,949.38	4.40%	销售金属原料及产品，稀、贵金属；加工金属制品
5	江西金品铜业科技有限公司	31,195.04	3.62%	铜加工、铜制品、有色金属加工、高精密铜产品研发、铜冶炼、进出口贸易
合计		259,073.03	30.05%	

飞南资源 2022 年度危废主要供应商情况				
排名	客户名称	金额(万元)	占危废采购占比	主要经营业务
1	瑞金盛源环保科技有限公司	5,916.12	11.34%	有色金属冶炼废物、环保泥、电镀泥收集、贮存、利用、销售；废旧有色金属材料，废旧贵金属材料，废旧黑色金属材料回收、销售
2	安徽铜冠有色金属（池州）有限责任公司	5,437.84	10.42%	铅、锌及其共生矿采选，有色金属冶炼生产、加工、销售
3	弋阳宏业环保科技有限公司	4,479.00	8.59%	有色金属、稀贵金属生产、加工、销售
4	江西铜业股份有限公司	4,393.38	8.42%	主要业务涵盖了铜和黄金的采选、冶炼与加工；稀散金属的提取与加工；硫化工以及金融、贸易等领域，并且在铜以及相关有色金属领域建立了集勘探、采矿、选矿、冶炼、加工于一体的完整产业链

5	惠州 TCL 环境科技有限公司	1,784.58	3.42%	危险废物经营, 废弃电器电子产品处理, 货运经营; 生产性、生活性废旧物资、废旧金属、废线路板的收购、销售、加工, 环保产品技术开发, 环境污染治理设施运营服务
合计		22,010.92	42.19%	

注: 数据为同行业公开信息资料

新荣昌 2022 年度主要客户				
序号	客户	销售金额 (万元)	年度销售占比%	产品
1	第一名	4,968.04	10.05%	黄金
2	第二名	3,592.88	7.27%	冰铜
3	第三名	2,585.91	5.23%	粗铜
4	第四名	1,435.66	2.91%	粗铜
5	第五名	1,356.71	2.75%	钯
合计		13,939.15	28.21%	
新荣昌 2022 年度主要供应商				
序号	供应商	采购金额 (万元)	年度采购占比%	产品
1	第一名	2,227.18	10.75%	含金、含钯、含铜废料原材料
2	第二名	1,988.98	9.60%	辅料碳精
3	第三名	1,491.76	7.20%	含金废料原材料
4	第四名	1,487.38	7.18%	辅料燃料油
5	第五名	1,454.10	7.02%	含金、含钯、含铜废料原材料
合计		8,649.40	41.75%	

通过公司2022年度主要客户明细与飞南资源2022年度主要客户明细对比可知, 公司和飞南资源主要客户及主要供应商集中度情况相近, 销售资源化利用产品的类别不同。公司销售的资源化利用产品主要为粗铜、冰铜和贵金属金银钯等, 飞南资源则为以电解铜为主的含铜产品。两者差异主要为危废处理类别细分领域不同导致的资源化利用产品差异, 飞南资源作为专业处理含铜废物为主的危废处理企业, 以危废处理后再经电解的含铜产品作为主要销售商品, 公司则作为综合型危废处理企业处理各类含有价金属及贵金属废物, 以提炼后得到冰铜、粗铜、铜粉和贵金属金银钯作为销售商品。东江环保则未披露主要客户及供应商具体明细信息, 考虑到东江环保为行业省内大型综合型危废处置企业, 下属子公司众多, 可处理危废种类齐全, 覆盖有机溶剂、废酸、废碱及含金属废液、污泥等多种危废, 获批危废资质种类达44类, 系省内发展多年的成熟工业危废处理企业, 因此, 东江环保主要客户与主要供应商集中度较低。

**(2) 说明永兴旭昇贵金属贸易有限公司成为你公司主要客户的时间，与其交易的具体内容以及定价情况，你公司获取该客户的方式，对其销售金额与该公司规模是否匹配；**

回复：

永兴旭昇贵金属贸易有限公司（以下简称“永兴旭昇”）成立于2021年02月22日，注册地位于湖南省郴州市永兴县柏林镇幸福路宜家花园8号，法定代表人为郭潇淳，注册资本2,000万元（2023年7月注册资本由500万增资至2,000万），经营范围包括黄金饰品、金属、珠宝等首饰、手表、工艺品、礼品的研发设计、加工及销售；黄金、铂金、钯金、铑金、银等贵金属的加工及销售；国内贸易；货物或技术的进出口业务（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。

公司于2022年9月与永兴旭昇签订产品销售合同，销售资源化利用产品贵金属钯，定价模式为：购销部门通过跟踪公司贵金属产品的市场和价格变动情况，买卖双方以上海有色金属网的价格为基础进行协商定价，结算周期是买方收到货后30日回款。公司购销部门在与之开展合作前，通过国家企业信用信息公示系统对合作方信息进行查询确认，并通过通讯联络、实地拜访等方式与永兴旭昇主要经办人保持沟通交流。永兴旭昇信用状态良好，按时登记工商年报信息，不存在被列入经营异常名录及严重违法失信企业名单，加之该客户是经由公司其他客户介绍认识，存在一定合作信任前提，且其有良好的贵金属商品贸易渠道，是较为优质的客户资源。公司与永兴旭昇合作关系良好，回款正常，截至2022年末，公司对永兴旭昇的应收账款均已全部收回相应款项。

另一方面，公司销售给永兴旭昇的主要产品为工业废物资源化利用后的有色贵金属钯，是市场流通性较好的贵金属产品，销售回款预期较好。因此，本公司结合与该公司的基础信息和考虑到所售产品的市场流通性，认为该公司注册资本规模不影响其履行销售合同的能力，具备采购大额贵金属产品的能力。同时考虑合作成熟度，公司采取循序渐进、少量多次的方式与其开展业务，以保障公司回款正常，目前已合作四次，平均单次交易金额为383.98万元，所有货款均已如期支付。

**(3) 说明郴州市耀佳贸易有限公司成为你公司主要供应商的时间，向其采购的具体内容以及定价情况，对其采购金额与该公司规模是否匹配；**

回复：

郴州市耀佳贸易有限公司（以下简称“耀佳贸易”）成立于2021年05月18日，注册资本500万元，注册地位于湖南省郴州市永兴县柏林镇虹桥村扒形组，法定代表人为尹小文，经营范围包括煤炭及制品批发；金属及金属矿批发；机械与设备租赁服务；普通货物道路运输服务。

公司于2021年7月与耀佳贸易签订采购合同，购买重金属污泥火法处理车间锅炉用生产辅料碳精，定价模式为：购销部门通过市场询价调查，经竞争性磋商后确定由耀佳贸易供应公司生产所需碳精。

公司采购的碳精、燃料油等该类辅料，市场供应充足，市场上贸易商及个体工商户数量较多，该类企业只进行简单的货物流转、仓储，拥有一定的客户资源即可开展经营活动，因此存在成立时间较短或注册资本较小的情形。

经对合作方信息工商信息及物料品质等调查了解，耀佳贸易虽然成立时间较短，注册资本较少，但双方结算方式是先货后款月结模式，不存在交易风险，且其货源充足，供应有保障，物美价廉，服务配合度高，而且在合作过程能及时处理各种突发情况，较好地匹配和满足公司生产需求。公司基于价格、采购服务便利性、结算方式等因素决定与耀佳贸易开展采购业务。

**（4）结合工业废物资源化利用产品业务模式、销售模式等说明收入确认时点、收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关要求，重点结合收入准则及其应用指南所列需要考虑的相关事实和情况，论证公司以总额法或净额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。**

回复：

工业废物资源化产品，针对的是有价值的危险废物，包括废线路板和覆铜板、含铜蚀刻废液、重金属污泥和有色（贵）金属废弃物等。在该业务模式下，公司向危废产生企业支付费用，回收有价值的危险废物，并对该等危险废物进行处理的同时加以综合利用，提炼出粗铜、铜粉、硫酸铜、酸镍等综合化利用产品并对外销售；我司在将产品转移给客户后，由双方共同取样送至第三方检测单位出具检测报告，并以上海有色金属网的价格为基础双方协商定价，出具结算单后为确认收入时点；符合《企业会计准则》相关要求。我司能自主主导产品销售，拥有

产品控制权，是主要责任人。因此以总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

### 3、关于存货

报告期内，你公司库存商品账面余额**2,055.90**万元，同比增长**58.36%**，上年计提跌价准备**27.31**万元，本期未计提跌价准备，公司库存商品期末账面价值为**2,055.90**万元，较期初增加**61.76%**，在产品期末账面价值为**791.37**万元，较期初增加**83.54%**。报告期内营业收入和毛利率下降，公司解释主要原因是受危废处理市场竞争的影响。公司工业废物资源化产品业务的主要产出品为粗铜、铜粉、硫酸铜、碳酸镍等有色金属。

请你公司：

(1) 结合市场环境、存货类别、交易模式等情况，说明公司在产品及库存商品变动幅度较大的原因及合理性；

回复：

库存商品、在产品与总资产和总营收的占比情况如下表：

年份	类别	金额（万元）	总资产（万元）	百分比	总收入（万元）	百分比
2021年	库存商品	1,298.27	86,537.24	1.50%	50,546.35	2.57%
	在产品	431.18		0.50%		0.85%
2022年	库存商品	2,055.90	79,366.50	2.59%	49,413.72	4.16%
	在产品	791.37		1.00%		1.60%

库存商品、在产品与总资产、总营收的百分比都小于5%，库存商品和在产品的金额都不大，同比有一定比例的上涨是因为报告期末生产出来的部分库存商品还未销售所致。

(2) 结合公司主要存货品种、交易模式，资产负债表日及日后相关大宗商品价格变动、存货的库龄及生产和销售周期，说明公司存货跌价测试过程，并结合存货库龄、生产和销售周期等说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。

回复：

公司主要存货品种、交易模式，资产负债表日及日后相关大宗商品价格变动、

存货的库龄及生产和销售周期：

存货分类	交易模式	资产负债表日后			
		大宗商品价格变动	库龄	生产周期	销售周期
硫酸铜类	直接交易	铜的价格小幅上涨	15 天	5 天	15 天
碳酸镍类	期货交易和现货交易	镍价下跌趋势	30 天	20 天	30 天
粗铜类	期货交易和现货交易	铜的价格小幅上涨	30 天	30 天	30 天
贵金属类	期货交易和现货交易	黄金价格趋势上升	30 天	15 天	15 天

报告期内公司存货情况如下（单位：万元）：

存货结构	账面价值	存货账龄	可变现净值
原材料	306.17	1 年以内	456.38
库存商品	2,055.90	1 年以内	2,128.79
发出商品	197.87	1 年以内	309.45
在产品	791.37	1 年以内	1,051.60
合计	3,351.30		3,946.22

报告期末，公司通过以下方式进行存货跌价准备测试：

原材料减值测试过程：公司主要原材料为含铜污泥、精等，公司根据生产计划和安全库存量采购储备原材料。

用于生产而持有的材料，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。

期末未计划用于生产的原材料，根据原材料处置的市场价格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。期末成本高于可变现净值部分，计提原材料跌价准备。

在产品减值测试过程：根据各生产车间在线在产品清单，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。

库存商品减值测试过程：A、为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算，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；B、未有销售订单相对应的库存商品，根据该类型产品最近平均售价进而确定未来可变现净值。

发出商品减值测试过程：为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值

以合同价格为基础计算，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。公司报告期末发出商品197.87万元，2023年1月已实现收入。

综上，根据公司在手订单量及存货周转情况，公司不存在库存商品积压情况，存货跌价准备计提充分。

#### 4、关于偿债能力

你公司2022年末货币资金为2,243.84万元，短期借款为8,247.78万元，一年内到期的长期借款为8,659.00万元，抵押的固定资产为32,751.03万元，无形资产为3,266.45万元。

请你公司：

结合经营情况、融资情况、期末货币资金情况，说明是否存在不能到期偿还短期借款的风险，是否会导致抵押的房屋建筑物以及土地被处理，是否影响公司正常的生产经营活动，说并明公司的应对措施。

回复：

##### ①公司经营情况

2023年上半年，随着宏观稳经济政策协同发力，社会经济恢复常态化运行。但中国面临的内部和外部环境仍旧复杂多变，国内经济复苏态势有所放缓，市场有效需求不足，经济内生修复动能仍然偏弱。受国内需求不足导致的工业生产企业减产因素等影响，工业危废产出源头减量，危废处理需求降低。同时，随着危废经营许可资质的增加，行业的竞争日趋剧烈，业内整体供需关系失衡，产能利用率处于低位。截止2023年6月末，公司实现营业收入14,458.74万元，归属于挂牌公司股东的净利润-1,050.65万元，主要原因是受工业生产企业减产因素导致的危废收运处理量减少以及市场竞争引起危废收运价格走低影响。

##### ②公司截止2023年6月30日借款情况

单位：万元

项目	2022 年末	还款	借款	2023 年 6 月末
短期借款	8,247.78	7,972.78	3,998.18	4,273.18

一年内到期长期借款	8,659.00	2,672.00		5,987.00
长期借款	6,650.00	1,616.00	11,026.00	16,060.00
合计	23,556.78	12,260.78	15,024.18	26,320.18

2022年12月31日尚存的短期借款8,247.78万元，截止2023年6月30日，已偿还7,972.78万元，剩余275万元；2022年12月31日尚存的一年内到期长期借款8,659万元，截止2023年6月30日已偿还2,672万元，剩余5,987万元，该部分贷款将根据经营情况逐月归还。公司融资是用于危险废物焚烧无害化车间扩建工程和重金属污泥火法处理车间改造工程项目建设，截止2023年6月末，上述工程项目已全部完工，工程款基本结清。同时，随着扩建工程和改造工程已完工投产，投资性现金支出大幅减少，因此公司偿还短期借款的风险不高，不存在导致抵押的房屋建筑物以及土地被拍卖的情况，不影响公司正常的生产经营活动。

截止2023年6月30日，公司货币资金为2,375.62万元，较为充足，且下半年是业务高峰期，经营现金流足以偿还公司一年内到期的银行借款，同时公司与银行保持良好合作，还款后再取得新的银行借款来用于补充生产经营活动所需资金，目前已从多家银行获得授信额度总额41,260万元。

未来，公司将积极应对市场变化，将提高市场份额和业务量、提升综合管理水平作为公司长期发展的关键举措，全力推进提质增效，力争降低市场竞争加剧给公司带来的影响，实现公司平稳发展。

## 5、关于研发费用

公司2022年报显示，本期研发费用中人工费为968.08万元，上期为838.34万元，同比增长15.48%。期初技术人员33人，期末88人，本期增加60人，减少5人。公司解释报告期内技术人员数量变动系公司内部重划分研发人员所致，并非技术研发人员实际发生大幅变动。

请你公司：

说明将其他人员重划分为技术人员的原因、具体标准，划分前后工作职能、薪酬变动情况，新增的技术人员是否具备相应的专业技术能力。说明研发员工职数大幅增加，研发薪酬未同步增加的原因及合理性。

回复：



本期技术人员数据大幅增加原因系2021年年度报告中的披露口径与公司内部本身划分研发人员的口径存在差异所致，去年同期技术人员为83人，因此并非研发人员实际发生大幅变动。公司定期报告中的人数不包括公司直接从事研发和相关技术创新活动的人员，仅为专门从事研发和相关技术创新活动的管理人员。

公司研发人员本报告期薪酬为9,680,803.84元，较上年同期8,383,394.86元增加了1,297,408.98元，主要是原因是：1、本报告期期末技术人员88人比去年同期83人增加5人；2、本报告期公司研发人员平均薪资上涨。

## 6、关于销售费用

公司2022年销售费用中咨询服务费为1,048.25万元，同比增长36.35%。

请你公司：

结合本期咨询服务的具体明细，包括但不限于咨询服务类型、性质、服务商名称、金额、服务成果等，并说明较上期变动浮动较大的原因及合理性。

回复：

### ①公司咨询服务费具体内容

咨询服务费主要为公司开拓广东市场所支付的销售费用。咨询服务商拥有相应的广东当地信息渠道，可提高公司与目标客户沟通效率，其通过自有的商业渠道和专业能力协助公司开拓市场。咨询服务模式下，公司与咨询服务商协助开拓的下游客户直接签署《工业废物处理处置服务合同》，并与咨询服务商签署合作协议，公司以取得客户款项为基础向咨询服务商支付服务费。咨询服务商主要负责前期客户的开发、合同签订、收发货协调、技术指标的沟通、催收货款等服务性工作，公司负责与客户进技术指标对接，并承担危险废物处理置责任。公司咨询服务费主要出于开发客户而产生，有助提高经营效率，扩大营销渠道，系正常的商业行为。本期公司咨询服务费具体明细如下：

排名	单位名称	服务费金额（元）	服务内容
1	第一名	1,277,785.03	协助签订合同、危险废物转出报批、产废单位现场管理
2	第二名	1,026,466.62	
3	第三名	982,368.20	
4	第四名	759,417.21	
5	第五名	446,268.51	

6	第六名	433,822.35
7	第七名	430,524.97
8	第八名	425,037.55
9	第九名	419,110.60
10	第十名	316,069.68
小计		6,516,870.72
11	其他	3,965,643.45
合计		10,482,514.17

②较上期变动浮动较大的原因及合理性

项目	2021 年度	2022 年度	变动
咨询服务费金额（万元）	768.81	1,048.25	36.35%
贡献业务收入金额（万元）	3,659.45	6,283.81	71.71%

报告期国内经济增速放缓，上游企业开工量减少，市场总体产废量下降，同时因行业参与者持续增加，危废资质核准规模高于危废产生量，导致竞争愈发激烈。面对经济环境变化和激烈市场竞争形势，公司将获取危废市场资源作为首要目标，进一步加强与咨询服务商合作。报告期咨询服务商贡献的业务收入6,283.81万元，比去年同期增加2,624.36万元，较去年同期上升71.71%，贡献业务收入金额占营业收入总额比例上升5.53%。因此，公司咨询服务费较上期有所上升具有一定的合理性。



肇庆市新荣昌环保股份有限公司

2023 年 9 月 15 日