证券代码:688233 公告编号:2023-024 锦州神工半导体股份有限公司 关于上海证券交易所《关于对锦州神工半导 体股份有限公司 2022 年年度报告的事后审

核问询函》的回复公告

单位:元			
产品	2022 年度	2021 年度	营业收人比上年同期增减
硅零部件	14,150,072.28	5,745,239.84	146.29%
半导体大尺寸硅片	12,401,409.02	3,887,530.37	219.00%
2022 年度公司硅零	部件产品实现销售收载的现象不	人 1,415.01 万元, 关于国内 12 萬寸集	交上年增长 146.29%,主要系在中国

2022 年度公司连零部户"而泰规销售公人1415.01 7元、旅汇中增长 146.29%,主要条任中国本土等导体促进转全需求追切的背景下。交益于国内12 英寸集成电路制造产商供应链、通过认证的十余个科号已实现比量优质。产品销量增额较大,带动能等部件产品增加收入的增长。2022 年度公司半导体大尺寸硅片产品实现销售收入 1240.14 万元、农上生增长 219.00%,主要系 8 英寸半导体级硅单晶抛光片生产线于 2022 年实现从试生产阶段间小批量生产转化,某款硅片产品多项指标满足了正片标准。已经向日本客户定期出货;另外、公司 8 英寸测试片也通过国内数家集成电路制造厂商评估认证。成为该材料的合格供应商,并实现小批量出货。 4 大型成计 也通过国内数家集成电路制造厂商评估人证。成为该材料的合格供应商,并实现小批量出货。 4 未到选、公司硅等部件和生持的营业收入报告期内大额变动的原因主要系公司硅零部件业务和半导体大尺寸硅片业务正处于市场开拓阶段,产品销量增加带动销售收入增长,具有合理性。 (二)补充披露前五名客户名称、销售内容、销售金额及占比、相比以前年度是否发生重大变化,对于报告期内新进入前五名的客户应当说明具体情况。 2022 年度、公司前五名名户名称、销售内容、销售金额及占比情况如下:

単	泣:元					
序号	客户	销售内容	销售金额	占比		
1	客户一	单品硅棒	114,955,213.45	21.32%		
2	客户二	单晶硅棒、硅盘	105,504,983.78	19.57%		
3	CoorsTek KK	单晶硅棒、硅筒	77,161,893.46	14.31%		
4	客户三	单品硅棒	30,099,388.46	5.58%		
5	客户四	单晶硅盘、硅环	26,757,750.00	4.96%		
2021年度,公司前五名客户名称、销售内容、销售金额及占比情况如下:						

	2021 年度,公司則立名各户名称、销售内谷、销售金额及占比情况如下: 单位:元						
序号	客户	销售内容	销售金额	占比			
1	客户二	单品硅棒、硅盘	151,995,172.57	30.18%			
2	CoorsTek KK	单品硅棒、硅筒	119,408,095.24	23.71%			
3	客户五	单品硅棒	61,975,160.22	12.31%			
4	客户一	单品硅棒	48,786,523.42	9.69%			
5	客户六	单晶硅棒	25,676,460.20	5.10%			
91:	.2021 年前五夕安白铝佳版 1 口经知识//	小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小小	5 早》追溯闽敕				

- 2	公司前五名客户变化情	『況如下:			
序号	客户名称	客户类型	2022 年度销售 排名	2021 年度销售排 名	变动情况
1	客户一	非原厂硅零部件制造商	1	4	合作稳定
2	客户二	原厂硅零部件制造商 (注)	2	1	合作稳定
3	CoorsTek KK	原厂硅零部件制造商 (注)	3	2	合作稳定
4	客户三	非原厂硅零部件制造商	4	未进入前 10	因终端芯片制造厂商需求量增加,公司对其销售额增加
5	客户四	原厂硅零部件制造商 (注)	5	8	因刻蚀设备制造厂商需求量增加,公司对其销售额增加
6	客户五	非原厂硅零部件制造商	8	3	受其市场销售策略影响,公司 对其销售额减少
7	客户六	原厂硅零部件制造商(注)	7	5	因刻蚀设备制造厂商需求量减 少,公司对其销售额减少

注:客户二、CoorsTek KK,客户四,客户六向刻蚀设备制造商日本东电电子提供硅零部件,日本东

客户名称	2022 年度收 (万元)	人2021 年度收入 (万元)	变动 比例	基本情况	合作开始 时间	收入增长原因及合 性
客户三	3,009.94	678.11	343.87%	2015年成立,韩国硅 零部件加工厂商,主 要提供硅零部件代工 服务	2021年7月	2022 年通过某知名 成电路制造厂商的 零部件产品认证,最 料需求量持续增加
客户四	2,675.78	1,317.69	103.07%	2018 年 6 月成立,主 要从事硅坏和硅片的 生产和制造,为刻蚀 设备制造商日本东电 电子提供原厂配件	2021年3月	因企业自身产能扩 刻蚀设备原厂日本 电电子向其分配了 多硅零部件订单, 。 料的需求出现较大

综上所述、公司已补充披露前五名客户名称、销售内容、销售金额及占比、公司前五名客户未发生重大变化。2022年度公司新进入前五名的客户为客户三及客户四、公司对其销售收入增长的主要原因为客户因身业务扩大导致硅材料需求量增加。
(三)结合行业形势变化、销售策略、产品结构调整等,说明主要客户销售收入减少、客户集中度下降的原因及合理性
2022年度公司前五名客户销售额为 35,447.92 万元,占年度销售总额比重为 65.74%,相较上年同期下降 15.25 个百分点。公司主要客户销售收入减少及客户集中度下降受全球半导体产业格局、公司销售策略和产品结构调整等多重因素影响。
1、全球半导体产业格局,为应对不断变化的国际局势,增强对供应链体系的控制、全球刻蚀设备制造商和芯片制造厂商相继加强上游传应链的建设,前者增加本土硅零部件制造商的原厂认证数量,后者扩大本土硅零部件非原厂制造商的认证范围。全球半导体产业格局的变化催生出更多的原厂和非原厂硅零部件制造商,如客户四和客户三、使原有的硅零部件行业从业者增加、公司的客户集中度随之降低。

年末の製造的

集ETF要都作制是是		्षः तस्य अक्तमस्य
C11.71.749		Estimate
5-11	670 (142a)	- 111 = P-1101

二、保荐机构及会计师核查情况

(一)核查程序 保养机构及会计师执行了下列核查程序: 1. 查阅了公司 2011 年度 2022 年度客户名单及销售合同分账: 2. 获取 2021 年度 2022 年度公司主要客户答道的销售合同及订单; 3. 访谈了公司 2021 年度、2022 年度的主要客户等订的销售合同及订单; 4. 查询了公司主要客户的官方网站及公开资料、了解其基本情况及主营业务; 5. 访谈了公司的经理,财务总监、销售部门负责人; 6. 获取了公司就相关事项出具的说明文件; 7. 查阅了公司 2021 年、2022 年年度报告披露的信息以及同行业上市公司公开披露文件; 8. 检索了 SEMI、WSTS 等机构官方网站信息及各个国家/地区半导体产业相关政策。 (二)核查验

8、检索了SEMI WSTS等机构官方网站信息及各个国家/地区半导体产业相天政策。
(二)核查意见
经核查、保存机构及会计师认为;
1,2022 年度公司硅零部件产出实现销售收入 1,415.01 万元,较上年增长 146.29%;2022 年度公司
1-1,2022 年度公司硅零部件产品实现销售收入 1,240.14 万元,较上年增长 219.00%。报告期内, 硅零部件和硅片的营业收入大幅变动的原因主要系公司硅零部件业务和半导体大尺寸硅片业务正处于市场开拓阶段产品销量增加市动销镇收入增长,具有合理性。
2.公司已补充披露前五名客户名称。销售内容、销售金额及占比、公司前五名客户未发生重大变化。2022 年度公司新进入前五名的客户为客户三及客户四、公司对其销售收入增长的主要原因为客户因自身业务开展与现估材料的需求量增加。
3.公司主要客户销售收入减少及客户集中度下降受全球半导体产业格局、公司销售策略和产品结粒调整等多重因素影响。一方面、全球半导体产业格局的变化催生出更多的原厂硅零部件制造商和

结构调整等多重因素影响。一方面,全球半导体产业格局的变化催生出更多的原厂硅零部件制造商和 非原厂硅零部件供应商,使原有的硅零部件行业更加分散;同时半导体行业下行周期引发下游芯片制 非例 性令即行序巡阅,使你用的继令即行了业文加刀取了咖啡一种将订业。行了周朝订及了部心厅制造一商和简本平的降低。会进一步刺激芯片制造一面采货地成本更低的非原厂程等部件。原有的原生零部件厂商的业务受到一定冲击,公司对其销售收人和占比相应减少。另一方面。2022 年度,除大直径硅材料业务外,公司积极推动硅零部件业务和半导体大尺寸硅片业务的开展,进一步降低原有大直径 硅材料业务主要客户在公司业务中的集中度。基于上述,公司主要客户销售收入减少及客户集中度下 降具有合理性

時報刊日建156。 问题 2.关于毛利率。 年报显示、2022 年公司主营业务毛利率 49.43%。较上年减少 16.19 个百分点。其中,大直径硅材料 减少 8.30 个百分点,硅零部件,硅片等减少 121.37 个百分点;境内、境外产品毛利率分别减少 27.25 个 百分点、13.87 个百分点。

请公司:(1)结合原材料价格波动、销售及采购策略调整等,分产品、地区说明毛利率大幅下降的 原因,是否存在进一步下滑的风险;(2)分业务类型说明公司毛利率水平及变动趋势是否与同节中时比公司存在重大差异及其原因;(3)补充披露前五名供应商名称、采购内容、采购金额及占比,相比以前年度是否发生重大变化,对于报告期内新进人前五名的供应商应当说明具体情况。

一、公司回复: (一)结合原材料价格波动、销售及采购策略调整等,分产品、地区说明毛利率大幅下降的原因,是否存在进一步下滑的风险

主要原材料	2022 年度	2021 年度
土安原材料	采购单价变动幅度	采购单价变动幅度
原始多晶硅	66.17%	40.97%
高纯合成石英坩埚	3.22%	16.69%
石墨件	-6.32%	-12.99%

版。原材料是公司产品成本的重要组成部分,报告期内公司直接材料占主营业务成本的比例较高,约 1874年16年18日,1875年18年18年18日,1875年18日,1875年18日,1875年18日,1875年18日,1875年18日,1875年18日,18

为 65%-75%,原材料价格的 件不变的情况下,材料成本	引波动对公司经营业绩有较大 波动对主营业务毛利率影响作	影响。假设原材料采购价格变化时,在其他 情况测算如下:				
材料成本波动幅度	对主营业务毛利率的影响	对主营业务毛利率的影响				
12 PTROPERCIONEIX	2022 年度	2021 年度				
上升 20%	-5.90 个百分点	-4.74 个百分点				
上升 40%	-11.80 个百分点	-9.47 个百分点				
上升 60%	-17.69 个百分点	-14.21 个百分点				
下降 20%	5.90 个百分点	4.74 个百分点				
下降 40%	11.80 个百分点	9.47 个百分点				
下降 60%	17.69 个百分点	14.21 个百分点				

注:对主营业务毛利率的影响=主营业务成本*70%*材料成本波动幅度/主营业务收入。 从上表可以看出、以2022年为例、假设当年原材料价格上涨60%。在其他条件不变的情况下、主营业务毛利率将减少17.69个百分点,此时公司主营业务毛利率为31.74%,由于存货发出成本按照加权平均法进行计价、采购价格变化幅度与成本变化幅度存在一定差异,在原材料价格波动的情况下、对公司毛利率的影响程度/计量感性分析的数据。 (2)主要产品销售单价变动情况

 	2022 年度销售单价	变动	2021年度销售单价	变动	2020年度销售单价
大直径材料(元/mm)	287.64	0.60%	285.92	3.48%	276.31
其中:16英寸以下	240.86	0.01%	240.83	3.46%	232.77
6英寸以上	549.75	-1.64%	558.91	-18.90%	689.15
主零部件、硅片及其他(元/片)	172.65		81.57	-11.70%	92.38
公司定价策略未发生重	大变化,公司定价格	莫式是市	场化定价,报告期	内公司产	品定价政策未发生

间围外生产。商来购,不间块应商站身方式不同,参方处付款,存任少量取时贷款;右墨件等材料主要问 固内生产。而来购。 由于 2021 年半导体行业景气度上行;主要原始多晶硅生产商产能紧张,为提前锁定产能,公司号 供应商签订理除参晶硅的长程,聚购支货周期按长;由于进模式不利于公司根据下游市场需 求灵活调整生产计划, 2022 年公司陆续改变采购策略,逐新采用现货交易的方式,交货周期有所缩短, 采购价格有时上涨;主要原材料的结算模式未发生重大变化。 2.分产品,地区毛利率

(1)分产品毛利率 単位:元							
项目	2022 年度			2021 年度			
坝 日	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
按产品类型分类							
(一)大直径硅材 料	476,107,901.04	200,578,113.86	57.87%	480,063,454.37	162,393,775.60	66.17%	
16 英寸以下	338,293,281.35	160,104,016.64	52.67%	347,038,521.78	131,141,569.63	62.21%	
16 英寸以上	137,814,619.69	40,474,097.22	70.63%	133,024,932.59	31,252,205.97	76.51%	
(二) 硅零部件、 硅片等	26,551,481.30	53,615,048.36	-101.93%	5,745,239.84	4,628,425.09	19.44%	
合 计	502,659,382.34	254,193,162.22	49.43%	485,808,694.21	167,022,200.69	65.62%	

公司 2022 年度大直径柱材料业务的毛利率较上年减少 8.30 个百分点,主要系原始多届硅采购单价上涨导致生产成本增加所致。
公司 2022 年度社等部件,程片等业务实现主营业务收入 2.655.15 万元,产生主营业务成本公司 2022 年度硅等部件,程片等业务实现主营业务收入 2.655.15 万元,产生主营业务成本 5.361.50 万元,毛利率为 24.54%;半导体大尺寸硅片业务实现营业收入 1.415.01 万元,产生营业成本 1.067.74 万元,毛利率为 24.54%;半导体大尺寸硅片业务实现营业收入 1.240.14 万元,产生营业成本 4.293.77 万元,毛利率为 246.23%。公司硅等部件业务毛利率较生年有所上升主要系公司本年度新增批量订单带来销量增长,硅零部件产品单位生产成本被摊摊,硅片业务目前正处于产能观域阶段,还未获得大批量订单,与达到规模经济尚存在较大距离,因此销售收入无法覆盖新增设备折旧等固定成本,体现为负毛利。

项目	2022 年度			2021 年度		
坝 日	收入	成本	毛利率	收人	成本	毛利率
按经营地区分 类						
境内(含港澳 台)	87,502,480.09	53,579,267.64	38.77%	69,251,004.10	23,530,626.14	66.02%
境外	415,156,902.25	200,613,894.58	51.68%	416,557,690.11	143,491,574.55	65.55%
合 计	502,659,382.34	254,193,162.22	49.43%	485,808,694.21	167,022,200.69	65.62%
公司 2022 年度境内主营业务毛利率较去年下降 27.25 个百分点,主要系硅片业务负毛利综合影响所致, 剔除硅片影响后, 境内主营业务毛利率为 61.39%, 较去年同期相比下降 4.63 个百分点。						

啊所致,剔除谁片影响后,境内王宫业务毛利率为 61.39%。 较去牛同期相比「降 4.63 个自分点。 公司 2022 年度境外主营业务毛利率较去年下降 13.88 个百分点,主要系律片业务负毛利及原始 多晶硅采映单价上涨等综合影响所致,剔除硅片影响后,境外主营业务毛利率为 56.03%,较去年同期 相比下降 9.53 个百分点。

相比下降 9.53 个百分点。 3.公司毛利率是否存在进一步下滑的风险说明 2022 年第四季度,随着国内多温驻产能扩大及产品推向市场,原始多晶硅价格走势趋于平缓并有 下降。2022 年原材料采购也将对 2023 年的成本核算持续产生影响,同时随着 8 英寸半导体级硅单晶 抛光片生产建设项目二期资产的陆续转值。公司也将来担相对较高的折旧成本、毛利率存在一定的下 地光片生产建设项目二期资产的陆续转回,公司也将在12年10月24日8月21日 海风险。 (二)分业务类型说明公司毛利率水平及变动趋势是否与同行业可比公司存在重大差异及其原因 1、大直径硅材料 公司与境内已上市刻蚀设备用硅材料可比公司有研硅(股票代码:688432)在大直径硅材料业务

公司与境内已上市3	到蚀设备用硅材料可比公司有研硅(股 :	是票代码:688432)在大直径硅材料业
项目	神工股份	有研硅
2022 年度	57.87%	46.79%
2021 年度	66.17%	47.88%
2020 年度	67.98%	46.24%
2019 年度	69.01%	35.01%
2018 年度	63.77%	35.52%
2017 年度	55.10%	/
2016 年度	43.73%	/
平均毛利率	60.51%	42.29%
注 左正注 2019 202	1 年毛利家本自右四陆切职沿明书由:	か

注:有研硅 2018-2021 年毛利率来自有研硅招股说明书中刻地设备用硅材料业务的数据,2022 年毛利率来自 2022 年更报告。
2022 年度公司"大直径硅材料"业务的毛利率为 57.87%,与同行业公司有研硅存在差异,该差异状期存在。美异的主要则因系双方技术路线不同所致。
公司凭借自研的直拉法硅棒生产过程中快速収度技术、无磁场大直径单晶硅制造技术、固液共存公司凭借目研的直拉法硅棒生产过程中快速収度技术、无磁场大直径单晶硅制造技术、固液共存的基础上,提高了多晶柱原材料的利用效率,有效降低了单位生产成本。同时、公司主要生产基地位于海州人工成本相对较低。另外,由于公司产品能较分辨遗客户的企制化等从"产品质量较好,公司对下游客户有较强的议价能力,基于前途原因、公司毛利率水平高于同行业公司,公司公22年度大直径柱材料业务的毛利率较上年减少 8.30 石谷人点 与有研柱型机相同变动趋势,主要系原始多晶硅采物单价上涨导致生产成本增加所致。受原始多晶硅采物中价上涨导致生产效本增加所致。受原始多晶硅平均市场价格持续上涨的装料。2022 年原始多晶硅平均采碳单价水(2021 年增加 66.17%,公司原始多晶硅平均开坡上涨的装料,实现在1941年,

月夏。 明显。 3. 註零都件、硅片等 公司 2022 年度硅零部件、硅片等业务实现主营业务收入 2,655.15 万元,产生主营业务成本 61.50 万元,毛利率为-101.93%。其中硅零部件业务实现营业收入 1,415.01 万元,产生营业成本 67.74 万元。毛利率为 24.54%,半导体大尺寸硅片业务实现营业收入 1,240.14 万元,产生营业成本 93.77 万元。毛利率为-246.23%。 公司硅零部件业务目前不存在已上市的国内同行业可比公司,其毛利率较去年有所上升主要系 本年度新增批量订单常来销量大幅增长,硅零部件产品单位生产成本被推薄。 工工公司,其毛利率较去年有所上升主要系半导体大尺寸硅片业务的国内已上市可比公司,其毛利率较去年有所上升主要系半导体大尺寸硅片业务的国内已上市可比公司包括沪硅产业 股票代码:683126)、立昂微(股票代码:66358)、TCL 中环(股票代码:002129)和有研查(股票代码:688432)。2022年度公司与上述同行业公司在半导体大尺寸硅片业务中的毛利情况如下表所示:单位:万元

项目	业务产品类型	营业收入	营业成本	毛利率
沪硅产业	半导体硅片	351,509.93	274,745.98	21.84%
立昂微	半导体硅片	92,659.86	52,660.62	43.17%
TCL 中环	其他硅材料行业	326,492.59	244,207.10	25.20%
有研硅	半导体硅抛光片	49,356.31	35,280.64	28.52%
平均值	1	205,004.67	151,723.59	25.99%
神工股份	8 英寸轻掺低缺陷硅片	1,240.14	4,293.77	-246.23%

[1240.14] 4.293.77 [-246.23%]
注:[注注下证产业、TCL 中系和有斯註数据取自 2022 年年度报告;
注:1.古高微数据取自 2022 年年度报告;
公司 2022 年度半导体大尺 寸硅片业务毛利率为一名46.23%,与同行业可比公司存在差异;该差异主要系半导体大尺 寸硅片业务为公司游业》务目前该业务正处于产能爬坡阶段。还未获得大批量订单,与达到期债经济尚存在较大距离,因此销售收入无法覆盖新增设备折旧等固定成本,半导体大尺寸柱片业务体现为负毛利。
(三)朴无披露前五名供应商名称、采购内容、采购金额及占比、相比以前年度是否发生重大变化,对于报告期内新进人前五名的供应商应当说明具体情况。
[1,2021 年度前五名供应商名称、采购内容、采购金额及占比情况(1)2022 年度前五名供应商采购情况如下;单位、万元。%

+应商名称 采购金额占比 采购内容 SUMCO 4,719.40 高纯合成石英坩埚 原始多晶硅 供应商二 ,056.64 原始多晶硅 1,652.70 原始多晶硅 oorsTek KK .587.20 高纯合成石英坩埚

合计		14,685.10		36.44		/					
	(2)2021 年度前五名供应商采购情况如下: 单位:万元,%										
供应商名称			采购额		采购金额占比		采购内容				
上海圣硅鸿实业有限公司			7,613.68		31.71		原始多晶硅				
JSQ DIVISION SUMCO CORPORATION			4,663.83		19.42		高纯合成石英坩埚				
上海凯铌莱实业有限公司			2,156.43		8.98		原始多晶硅				
绍兴启阳光伏材料有限公司			1,267.27		5.28		原始多晶硅				
供应商二			925.60	60 3.85			原始多晶硅				
合计			16,626.81		69.24		/				
(3)	公司前五名供应商	变化情况	如下:								
序号	供应商名称		供应商类型		2022 年度采购 排名	2021 年度采 排名	购 变动情况				
1	JSQ DIVISION CORPORATION	SUMCO	高纯合成石英造商	E坩埚制	1	2	合作稳定				
2	供应商一		原始多晶硅贸	7易商 :	2	签订合同未货	到 2021年新储备供应商				

供应商: 始多晶硅贸易商 介作稳定 (始多晶硅制造商 未发生交易 2022 年新储备供应证 高纯合成石英坩埚 CoorsTek KK 合作稳定,采购量增加 上海圣硅鸿实业有限公司 5.始多晶硅贸易商 ·作稳定,采购量减 上海凯铌莱实业有限公司 原始多晶硅贸易商 合作稳定,采购量减少 兴启阳光伏材料有限公司 原始多晶硅贸易商 未发生交易 022 年未发生交易

2、相比以前年度变化情况及报告期内新进入前五名的供应商说明 2022 年共有三家快运商新进入采购额前五名,分别为供应商一客户八和 CoorsTek KK。 供应商一为中国合湾地区经营 Wacker Chemie AG 原始多晶硅最大的贸易商,是公司主要供应商 之一。该供应商是公司为应对原始多晶硅国际市场价格波动而在 2021 年下半年新储备的供应商, 2022年由于原始多晶硅市场较为紧张,其作为公司新开发的原始多晶硅供应商与公司交易额较高,从而进入前五名。

一、公司答复: (一)补充披露应收账款账龄结构,按组合计提的环账准备计提政策及具体情况,与同行业可比公司是否存在重大差异及其原因 1、应收账款账龄结构情况 单位,示

账 龄	2022年12月31日	2021年12月31日
1年以内	102,892,768.66	52,615,061.87
其中:6个月以内	102,718,032.09	52,179,865.98
6个月至1年	174,736.57	435,195.89
1至2年	143,006.95	8,992.08
2至3年	/	/
3年以上	/	/
小 计	103,035,775.61	52,624,053.95
减:坏账准备	4,691,577.07	1,449,590.66
合 计	98,344,198.54	51,174,463.29

	早位:%						
	组合	未逾期	逾期 0-90 天	逾期90天-1年	逾期 1-2 年	逾期 2-3 年	3年以上
	组合 1;应收海外客户	1	10	20	50	100	100
	组合 2:应收国内客户	1	10	10	20	50	100
•	坏 此准 各 计 担 的	目休悟况	hnT.				

于 2022 年 12 月 31 日,按组合 1 应收海外客户计提坏账准备的应收账款

账龄	2022年12月31日			2021年12月31日			
Mr. BF	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	
未逾期	38,216,105.23	382,161.05	1.00	35,157,146.20	351,571.46	1.00	
逾期 0 至 90 天	13,436,404.90	1,343,640.49	10.00	6,484,794.27	648,479.43	10.00	
逾期 90 天 至1年	57,669.33	11,533.87	20.00	/	/	/	
合计	51,710,179.46	1,737,335.41	3.36	41,641,940.47	1,000,050.89	2.40	

胀龄	2022年12月31	2022年12月31日			2021年12月31日		
MIC BIS	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	
未逾期	24,370,873.70	243,708.74	1.00	7,215,517.61	72,155.18	1.00	
逾期1年以内	26,804,115.50	2,680,411.53	10.00	3,759,345.87	375,934.59	10.00	
逾期1至2年	150,606.95	30,121.39	20.00	7,250.00	1,450.00	20.00	
合 计	51,325,596.15	2,954,241.66	5.76	10,982,113.48	449,539.77	4.09	

5. 应收账款外帐准备计指数策与引比公司对比情况 与公司业务相近的国内已上市可比公司包括沪硅产业(股票代码:688126)、立昂微(股票代码:605358)、TCL 中环(股票代码:002129)和有研硅(股票代码:688432)、应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司对比情况如下。

(1)应收账	款坏账准备计提政策
可比公司	应收账款坏账准备计提政策
沪硅产业	对于划分为组合的应收账款,本集团参考历史信用描失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制 应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
立昂微	在货产品债者日.本公司按证收款的合同现金就是予预购收款的现金就是之间的美额的现在计算证权收款的任用报头。 任用报头、当年或政权就就无比全国成本将它和解作用报头的信息,本公司根据自用风险特征总统 款划分否于组合,参考历史信用报失经验,格合当前状况并考虑前瞻性信息,在组合基础上估计预期信用摄 失。
TCL 中环	本集团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,通过进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。
有研硅	本集团始终按照相当于整个存集期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备,并以账龄与预期信用损失率对照表为基础计算其预期信用损失。
神工股份	对于划分为组合的应收帐款,本公司参考历史信用指失经验,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斯项期信用损失率对照表,计算预期信用损失。
- 点目行业	可比上市公司相比,公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司不存在国

大差异。 (2)应收账款坏账按照账龄计提比例和同行业可比公司对比情况

単位:%					
项目	沪硅产业	立昂微	TCL中环	有研硅	神工股份
1年以内计提比例	0.39	5.00	1.04	1.51	4.53
1年以上计提比例	100.00	35.65	11.21	=	20.00
综合计提比例	0.94	5.12	7.65	1.51	4.55
注, 立昂微数据的	7白 2022 年半年	度报告:沪硅产	业.TCL 中环	和有研硅数据	取白 2022 年年度排

告。与同行业可比上市公司相比,神工股份对应收账款计提环账准备的标准较为谨慎,公司对坏账准备的扩提比例与同业可比上市公司水平不存在重大差异。 (二)补充披露近三年应收账款前五名客户的名称,应收帐款余额及环账准备金额、销售内容、历史合作情况,说明近三年应收账款前五名客户是否发生重大变动及其原因。

-	客户	金額	坏账准备
	客户七	17,018,807.58	1,306,557.76
	客户二	14,731,693.54	147,316.94
	客户三	10,344,974.96	103,450.21
	客户八	9,680,872.10	128,436.35
	客户九	9,449,380.00	944,938.00

2021 年	度应收账款前五名客户名称、应收账款余额及	坏账准备金额情况:	,
単位:ラ	Ē.		
序号	客户	金額	坏账准备
1	客户二	14,421,411.73	144,214.12
2	CoorsTek KK	10,321,828.81	103,218.29
3	客户十	6,426,967.90	496,692.52
4	客户十一	3,019,860.00	301,986.00
	客户五		28,948.16
2020年	=度应收账款前五名客户名称、应收账款余额及	坏账准备金额情况:	,

坏账准备

1		客户二				8,949,703.69	89,497.04
2		客户八			5,028,259.46	60,282.59	
3		客户一				3,499,592.47	83,503.42
		客户十二	客户十二:			2,938,800.00	29,388.00
,		客户五				2,057,705.51	20,577.06
	公司近	三年应	牧账款余额 育	近名销售内容	京、历史合作及	变化情况如下:	
字号	客户		2022 年度余額 排名	2021 年度余額 排名	2020 年度余額 排名	销售内容	历史合作情况
	客户七		1	未进人前 10	当年无此客户	单晶硅棒、硅盘	2021年开始合作,客户需求 量增加
!	客户二		2	1	1	单晶硅棒、硅盘	2015年开始合作,合作稳定
3	客户三		3	7	当年无此客户	单晶硅棒	2021年开始合作,客户需求 量持续增加
ı	客户八		4	未进人前 10	2	其他	2016年开始合作,合作稳定
5	客户九		5	当年无此客户	当年无此客户	单晶硅棒	2022年开始合作,新开拓客 户
5	CoorsTe	ek KK	未进入前 10	2	6	单晶硅棒、硅筒	2015年开始合作,客户需求 量减少
7	客户十		未进入前 10	3	当年无此客户	单晶硅环	2021年开始合作,客户需求 量减少
3	客户十	_	7	4	7	单晶硅棒、硅筒、硅 环、硅盘	2016年开始合作,合作稳定
)	客户五		未进人前 10	5	5	单晶硅棒	2015年开始合作,客户需求 量减少
10	客户一		10	6	3	单晶硅棒	2016年开始合作,合作稳定
11	客户十	=	未进人前 10	未进人前 10	4	单晶硅盘	2020年开始合作,客户需求 量减少

公司起,中型收账款前五名存在一定变化,其中三个年度中客户十二、客户十一、客户九和客户 八为公司国内主要客户除客户九为公司 2022 年度新开拓客户。客户三 为公司 2021 年度新开拓客户 外,其他均为公司长期合作客户,应收账款余额的形成主要系各期收入产生的时点导致形成应收账款 余额。 条额。 2022年度客户七和客户二新进人应收账款前五名,主要原因系公司凭借良好口碑和产品质量,在 2021年度送样检测合格后成功进入上述公司供应链体系。客户七是公司长期合作的客户,其产品销售 至韩国、新加坡、中国合等省国家与地区、2021年下半年客户七宏户渠道拓展顺利、2022年度对立 的单晶硅棒和单晶硅盘产品采购量大幅增加,应收账款相应增加,因此新进入应收账款余额前五名。

客户三与公司 2021 年开始进行合作,为公司新开发客户、客户三于 2022 年通过某知名集成电路制造厂商的硅零部件产品认证。硅材料需求量持续增加,应收账款相应增加,因此客户三新进入应收账款余额前五名。客户五为韩国 SK 集团所属公司,受该客户市场销售策略影响,导致双方购销量暂时减少,因此 SKC 公司在 2022 年退 把应收帐款前五天客户序列。
(三)结合下游行业需来变化主要客户变动,信用政策变化、期后回款情况及逾期情况等,说明报告期末应收帐款余额大幅增收的原因及合理性,以及应收账款与营业收入变动的匹配性。
1、下游行业需来变化情况。公司的大直径硅材料产品,直接销售给日本、韩国等国的知名硅等部件厂商,后者的产品销售给国际知名规的批设备厂商,例如美国运产林集团(Iam Research)和日本东电电子(Tokyo Electron Limited、TEL),并最终销售给三星电子,英特尔和台积电等国际知名集成电路制造厂商。根据上达国际主流到电报设备厂商和集成电路制造厂商政策的财务数据。目前下游库专调整价还生行中,集成电路制造厂商产能利用率下滑,相应造成上游材料采购数量和交期调整,影响存量市场。公司下游半导体设备制造厂商产能利用率下滑,相应造成上游材料采购数量和交期调整,影响存量市场。公司下游半导体设备制造厂商产能利用率下滑,相应造成上游材料采购数量和交期调整,影响存量市场。公司下游半导体设备制造厂商产能利用率下滑,相应造成上游材料采购数量和交期调整,影响存量市场。公司下游半导体设备制造厂商遭遇等部件短途问题,寻数其积压订单高企并调整交期,一定程度上影响公司增量市场。

序号	客户名称	客户类型	2022 年度销售 排名	2021 年度销售排 名	变动情况
1	客户一	非原厂硅零部件制造 商	1	4	合作稳定
2	客户二	原厂硅零部件制造商 (注)	2	1	合作稳定
3	CoorsTek KK	原厂硅零部件制造商 (注)	3	2	合作稳定
4	客户三	非原厂硅零部件制造 商	4	未进人前 10	因终端芯片制造厂商需求量增加,公司对其销售额增加
5	客户四	原厂硅零部件制造商 (注)	5	8	因刻蚀设备制造厂商需求量增加,公司对其销售额增加
6	客户五	非原厂硅零部件制造 商	8	3	受其市场销售策略影响,公司 对其销售额减少
7	客户六	原厂硅零部件制造商 (注)	/	5	因刻蚀设备制造厂商需求量减少,公司对其销售额减少 中,公司对其销售额减少

注:客户二, CoorsTek KK, 客户四, 客户六向刻蚀设备制造商日本东电电子提供能等都件, 日本东电电子将其作为原厂配件销售给全球各知名芯片制造厂商。
公司 2022 年度和 2021 年度前五大家户的变动核小,可以看出公司主要客户较为稳定, 其中客户一、客户二和 CoorsTek KK 为公司长期合作大客户, 近两年帧销量较为稳定。客户四自与公司合作开始即为前上大公司国内客户、客户五为特朗包、集团所属公司、受该会户市场销售部路影响, 导致双方, 购销量暂时减少。SKC 公司在 2022 年退出前五大客户序列。 半导体行业下行周期引发下游芯片制造厂商利尚水平的降低, 进一步刺激了芯片制造厂商采购成本更低的非原厂建零部件。例如客户六等原有的原、往零部件厂商的业务受到较大冲击, 对公司大直径柱材料的需求随之降低, 故亦在 2022 年退出前五大客户序列。

序与	安		плихж			
/gr +:	7	各厂	2022 年度	2021 年度		
1		客户七	电汇 30 天	电汇 30 天		
2		客户二	次月底	次月底		
3		客户三	电汇 30 天	电汇 30 天		
4		客户八	票到 30 天	票到 30 天		
5		客户九	票到 30 天	N/A		
-	从上表可以看出,公司应收账款前五名客户的信用政策未发生重大变化。 4. 期后回数特况及逾期特况					

	2	客户二		次月底		次月底		
	3	客户三		电汇 30 天		电汇 30 天		
	4	客户八			票到 30 天		票到 30 天	
	5	客户九			票到 30 天		N/A	
_	从上表可以看出,公司应收账款前五名客户的信用政策未发生重大变化。 4.期后回款情况及逾期情况 截至2023年3月31日,公司应收账款期后回款及逾期情况如下: 单位:元							
П								

	The second contract	7771111071111107	110000	Mary India
22/12/31	103,035,775.61	49,556,687.15	48.10%	49.23%
公司应收账款其	月后回款比例为 48.1	0%,回款情况良好;	逾期比例 49.23%,应	收账款存在逾期的
原因为部分客户。	办理结算及付款的周	期较长,导致阶段性	上逾期,公司已加强区	医收账款的催收工作
时通过公开信息	查询,公司应收账款	前五名客户的经营情	情况稳定,未发现经营	雪异常情况,且公司
	长龄均在一年以内,在	E报告期内未出现过	实际坏账损失,公司	应收账款前五名客
信用生口 计坦太4	7			

截至 2023 年 3 月 31 日,期末应收账款前五名期后回款及逾期情况如下;

F.	序号	客户	金額	坏账准备	期后回款金额	逾期金額
1		客户七	17,018,807.58	1,306,557.76	845,752.45	12,626,329.78
2		客户二	14,731,693.54	147,316.94	14,731,693.54	/
3		客户三	10,344,974.96	103,450.21	10,344.974.96	/
4		客户八	9,680,872.10	128,436.35	4,425,645.29	351,418.13
5		客户九	9,449,380.00	944,938.00	/	9,449,380.00
/	卜计		61,225,728.18	2,630,699.26	20,003,091.28	22,427,127.91
		#U++ → I/FIV+6 へ #= 1.#E I # V .	A DE DO			

5、期末应收账款余额大幅增长的原因 报告期内公司应收账款期末条额为103,035,775.61元,其中应收前五名余额合计61,225,728.18 元.占比59.42%,具体形成原因如下。 客户上处公司长明合作的客户,其产品销售至韩国、新加坡、中国合湾等国家与地区。2019 年度至2021 年度、公司与客户七的交易金额分别为 201.93 万元,105.74 万元及 165.20 万元。2021 年下半年是、客户生交户渠道拓展顺利、新增了在等部件的加工产能。2022 年度更是,对公司的单届硅棒和晶硅盘产品采购量大幅增加,采购金额达到 2,487.79 万元,因此加坡账款同北增加。2022 年下半年。全球半年标行业进入下行周期。客户七时下海客户订单城少,销售不及领期 因此加坡账款逾期金额较之。该客户的信用政策较上期未发生重大变化,截至2022 年 12 月 31 日,加坡账款期末余额账龄在 0-6 个月以内。公司已积极同客户七开展为通,并派出业务人员对应收帐款进行储款。 客户二为公司长期合作大客户,销售金额一直保持在前列,本期未应收账款余额为 2022 年末销售形成。 客户二与公司 2021 年开始进行合作,为公司新开发客户,因客户自身需求增加,导致本期采购增加。本期末应收账款余额为 2022 年末销售形成。

信用环戊戌好。 客户九头公司报告期新增客户、为避免地缘政治对海外客户冲击,公司本期大力开拓国内客户合作,拓展国内销售渠道,并在合作初期给予客户相对宽松的信用期,2022年下半年半导体行业进入下 行周期,客户九销售不及预期,因此应收账款逾期金额较大,截至期末的账龄在6个月内,公司已积极 同客户九开展沟通。

6、应收账款与营业收入变动的匹配性 报告期内,公司应收账款余额及营业收入变动情况如下:

项目	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度	
应收账款余額	103,035,775.61	52,624,053.95	
应收账款余额增长率	95.80%	93.90%	
营业收人	539,236,503.68	503,551,819.77	
营业收入增长率	7.09%	162.13%	
应收账款占营业收入比例	19.11%	10.45%	

公司应收账款余额增长与营业收入增长趋势保持同步,公司 2022 年末应收账款余额大幅增加要系部分国外客户需求变化及扩展国内客户导致,且大部分应收账款在下半年产生,新客户初期处验证期,给予一定账期延长所致。公司应收账款余额较高且增长较快与公司报告期实际经营情况传。

二、保荐机构及会计师核查情况 一)核查程序

(一)核查程序 保养机场及会计师执行了下列核查程序: 1.访谈公司管理层、销售部门负责人、财务人员、了解公司应收账款坏账准备计提政策,主要客户 的销售内容。信用政策、历史合作情况,主要客户变动情况; 2.查阅动饭账就账龄期组表及环账准备计提表,复核公司坏账准备计提政策,分析应收账款坏账 计提是否充分,查阅同行业上市公司定期报告等资料,并与同行业可比公司应收账款坏账准备计提政 策决计提比的进行比较分析; 3.查阅各期应收账款前五名客户的购销合同、出库单、报关单、提运单、发票、银行流水和记账凭 可签条料。

证等资料;
4、对主要客户进行/前溪及商证、取得了主要客户的营业执照,查询了国家企业信用信息公示系统。企业官方网站等公开信息;
5、获取主要客户信用政策,通过公开资料查阅半导体行业市场发展情况,分析各期应收账款前五大客户的形成原因;
7、分析应收账款与营业收入变动的匹配性。并结合报告期内公司的实际经营情况对报告期期末应收账款余额较高且增长较快的原因及合理性进行分析论证。
(二)检查意见
经核查。保养机构及会计师认为:
1、公司应收账款环准备计据改第与同行业可比公司不存在重大差异。
2、公司近三年应收账款价据是依据,变动具备合理性。
3、报告期末应收账款价据是依据,变动具备合理性。
3、报告期末应收账款价据是依据,变动具备合理性。
3、报告期末应收账款余额存在波动、变动具备合理性。
3、报告期末应收账款余额存在波动、变动具备合理性。
每年第一年等原因导致应收账款余额存在波动、变动具备合理性。
每年期分离户需求变化及扩展国内客户等实。且大部分应收账款在半年产生、新客户初期处于验证期、给予一定账期股、所改、具有证明的、当实际经营情况相符。
问题 4、关于预付帐款和应付帐款。
年报是示。2022年末公司预付账款账面价值为 1,228.00 万元,同比减少 48.40%。主要系预付款购买原料料减少所致;应付账款账面价值为 6,493.72 万元,同比增长 150.83%,主要系公司采购规模增加所致。 所致。 请公司、(1)补充披露前五名预付账款对象名称、交易背景、交易金额结算期限,期后结算情况 相比以前年度是否按生重大变化。(2)补充前五名应付账款对象名称、交易背景、交易金额结算期限,期后结算情况 期后结算情况。相比以前年度是否按生重大变化。(3)结合行业形势变化、采购和背政贫等、规则 司预付帐款、应收账款大幅变动的原因及合理性,公司采购结算模式是否发生重大变化,与同行业可比公司是否存在重大差异及其原因。 一公司答复:

一、公司合复: (一)补充披露前五名预付账款对象名称、交易背景、交易金额、结算期限、期后结算情况,相比以 :度是否发生重大变化 1、2021年度和2022年度前五名预付账款对象名称、交易背景、交易金额、结算期限、期后结算情 1,2021 中央州 8022 7。2011年 70年 7 日 1 2022 年接预付对象归集的期末余额前五名的预付款项情况如下: 单位:元

单位名称	期末余額	结算期限	期后结算情况	交易背景	
锦州中燃能源发展有限公 司	2,627,910.67	预存燃气费	毎月抄表后开发票 结算	公司燃气供应商	
客户八	1,920,000.00	15 个工作日内支付所有 产品 90%的货款,在最后 一次交货前完成实际尾款 的支付	已经到货,完成结算	2022年多晶硅市场供应不足,为 保证供应链安全,公司通过多渠 道开发的国内新供应商	
供应商三	1,793,347.65	预付房租及水费等	按进度结算	公司因生产需要租赁的厂房,根 据合同要求预付的相关费用。	
国网辽宁省电力有限公司 锦州供电公司	1,120,989.19	预存电费	根据抄表量扣缴电 费	公司电力供应商	
供应商四	851,568.00	合同签订后需支付全额货 款	尚未到合同约定的 交货期限	公司重要包装材料供应商,原有 供应商因产能问题无法满足公司使用需求,公司开发的国内新 供应商	
合 计	8,313,815.51	/	/	/	
(2)2021 年按预付对象归集的期末余额前五名的预付款项情况如下: 单位:元					

				HAM BI
合 计	8,313,815.51	/	1	/
(2)2021 年按预 单位:元	付对象归集的期	用末余额前五名的	预付款项情况如	如下:
单位名称	期末余額	结算期限	期后结算情况	交易背景
Wacker Chemie AG	7,944,095.58	合同生效后全额预付 货款	期后已完成结算	该公司为公司重要原材料原始多晶硅的 全球主要生产商之一,为公司长期供应 商
供应商一	5,133,713.64	合同生效后全额预付 货款	期后已完成结算	为应对原始多晶硅市场供货紧张趋势; 公司开发的新供货渠道保证公司供应销稳定
国网辽宁省电力有限公司 锦州供电公司	2,760,958.04	预存电费	根据抄表量扣缴电 费	公司电力供应商
CoorsTek KK	1,480,110.85	合同生效后全额预付 货款	期后已完成结算	公司与其长期合作,初期为小批量采购进行产品测试,2021年采购量逐渐增加
上海圣硅鸿实业有限公司	1,175,632.56	合同签订后预付 50% 货款,到货后 7 日内 付清余款	期后已完成结算	该供应商为公司国内原始多晶硅供应商之一,按照合同约定预付款项;
合 计	18,494,510.67	/	/	/

2. 变动原因说明 2021年公司期末预付款项余额第一名 Wacker Chemie AG 为德国原始多晶硅生产商,为公司主要原材料原始多晶硅的生产商,相关商品从德国厂区发出,2021年末尚未完成结算导致预付金额较大; 2021年期末预付款项第二名供应商一为中国合湾地区经营 Wacker Chemie AG 原始多晶硅最大 的贸易商,是公司主要供应商之一。该使应商是公司为应对原始多晶硅国际市场价格波动而在 2021年下半年新储备的供应商,并在 2021年末签订合同按约定预付款项,导致 2021年末预付款项金额较七

十下平平初雨备的呼应尚,并在 2021 年末签订合同接约定领付款项,导致 2021 年末预付款项递翻较大; 2021 年期未预付款项第四名 CoorsTek KK 为日本公司,为公司主要原材料高纯合成石英坩埚的生产商,相关产品从日本发出,2021 年末尚未完成结算与存在预付金额。客户八、上海圣陆海泉业有限公司为公司原始多晶硅供应商,使应商四为公司可能等更多公司交通的发展有限公司、供应商商。变动为公司正常生产采购周期变化导致、符合实际情况。预付锦州中燃能源发展有限公司、供应商商。变动为公司正常生产采购周期变化导致、符合实际情况。预付锦州中燃能源发展有限公司、供应商商。变动为公司正常生产采购周期变化导致、公司预缴的电费、燃气费及用等,期末余额变动与公司统数时间和实际使用情况相符。上述预付款项的变力主要系公司 2022 年度改变采购策略所致,公司根生产计划;订单情况、市场需求,库存情况等动态调整采购策略、公司原始多品硅炸利价特度增度尤未发生变化。由于 2021 年 学体行业界气度上行,主要原材料供应商产能紧张,为提前锁定产能、公司与供应商签订原始多制值的长单采购订单、采购交货周期转收、预付款项金额较大、由于该模式大和广公司根据下前市场需求灵活调整生产计划,2022 年公司改变采购策略,逐渐采用现货交易的方式,交货周期有所缩短。2022 年期末以预付贷款方式建算的原材料使应商多数已完成交易。尚未从行的预付未购订单、实验了等分量,以下,1000 年的,1000 年 《二》补充前五名应付账款对象名称、交易背景、交易金额、结算期限、期后结算情况,相比以前年度是否发生重大化