

关于对中简科技股份有限公司年报问询
函的核查意见

大华核字[2020]001990 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

DaHuaCertifiedPublicAccountants (SpecialGeneralPartnership)

关于对中简科技股份有限公司年报问询 函的核查意见

大华核字[2020]001990 号

深圳证券交易所：

由中简科技股份有限公司（以下简称“中简科技”或“公司”）转来贵所创业板公司管理部下发的《关于对中简科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函[2020]第 85 号）奉悉。中简科技董事会针对问询函所提及的事项作出说明并提供相关证据资料，同时出具《中简科技股份有限公司关于深圳证券交易所对公司 2019 年年度报告问询函的回复函》我们就问询函中需要我们核查的事项进行了审慎核查，现汇报如下：

一、问题 2：

报告期分产品营业收入明细中，研发收入为 281.3 万元，请补充说明其具体内容、本期新增研发收入的原因以及收入确认依据；2018 年分产品营业收入明细中，技术服务费为 37.74 万元，请补充说明其具体内容、收入确认依据及本期下降为 0 的原因。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复——

（一）补充说明

1、2019 年度研发收入情况

客户名称	客户 R
合同签订时间	2019 年 6 月
委托内容	碳纤维及石墨纤维委托开发
合同主要条款	公司接受客户委托，进行特定型号碳纤维及石墨纤维的开发，并向其提供研发样品。客户负责研发样品的测试和相关验证工作，通过验证并全部合格后方支付相应的研发费用，如果未能通过验证，客户不需支付任何研发费用。
合同金额（不含税）	281.30 万元
收入确认依据	合同、销售发票、交货单、结算单等

2019 年度研发收入为公司利用自身技术优势，为客户 R 提供特定产品碳纤

维及石墨纤维的研究开发服务，并提供相应的样品。相关合同完成并经客户验收合格后，公司于当期确认了收入，并收到了客户支付的全部合同款项。

2、2018 年度技术服务费收入情况

客户名称	客户 P
合同签订时间	2018 年 2 月
委托内容	探索碳纤维技术在新研究领域的应用，在总体性能约束和成本约束下，完成新应用场景对碳纤维性能要求的工艺研究，最终通过样件试制，验证工艺方案的正确性和可行性
合同主要条款	公司应在合同约定期限内向客户交付达到技术要求的合同标的，提供有关的技术资料和必要的技术指导，帮助客户掌握相关成果。合同价款在签订后 1 个月内及合同验收后 1 个月内分两次支付。
合同金额（不含税）	37.74 万元
收入确认依据	合同、销售发票、验收确认单等

2018 年技术服务费为公司接受客户委托，向客户提供技术资料 and 必要的技术指导，并帮助客户掌握相关成果的应用。相关合同完成并经客户验收合格后，公司于当期确认了收入，并收到了客户支付的全部合同款项。

3、收入变动原因说明

公司主要研究、开发与生产高性能的碳纤维及碳纤维织物，技术服务仅是公司利用掌握的相关技术，在不影响公司既定研发和生产安排情况下，对外提供的技术服务。该等技术服务业务客户需求和业务量较少。2018 年度公司仅有一笔技术服务业务，2019 年度无技术服务业务合同，故本期同类收入同比下降。

（二）核查程序和核查结论

1、取得与研发收入和技术服务收入相关的合同，检查合同委托内容、相关验收条款、交付情况以及付款条件等；

2、检查开具的发票、客户验收确认单等；

3、检查应收账款回款情况，并与银行流水进行核对。

4、执行函证程序，通过客户回函确认相关收入的真实性、准确性、完整性。

经核查，我们认为：

公司研发收入以及技术服务收入业务真实合理，收入确认依据充分。相关收入发生及变动情况与实际经营状况一致，具有合理性。

二、问题 3:

报告期你公司产品综合毛利率 82.35%，较上年上升 2.76 个百分点。请你公司结合产品定价方式、产品的市场竞争格局、同行业可比公司情况说明高毛利率的合理性及可持续性。请保荐机构和年审会计师核查并发表明确意见。

回复——

（一）补充说明

中简科技是生产高性能碳纤维及碳纤维织物的高新技术企业，公司自成立以来专注于航空航天用碳纤维产品的研发和生产，其生产的 ZT7 系列碳纤维产品已批量稳定应用于航空航天领域，已成为我国高性能碳纤维技术研发和工程产业化稳定生产的领跑者。近年来，公司业绩稳步增长，综合毛利率维持在较高水平，2019 年度实现的毛利率较上年度上升 2.76 个百分点，主要原因为：公司产品销售价格较为稳定，随着产量的提高，单位成本降低，进而导致碳纤维及其织物毛利率有所增长。公司高毛利率的合理性和可持续性分析如下：

1、高毛利率的合理性分析

（1）价格稳定、单位成本持续降低

公司碳纤维产品主要销售给国内航空航天领域企业，客户性质特殊，销售价格根据国家相关部委制定的价格管理办法采取审价方式确定，销售价格经审定后，除因国家政策性调价、国家审价定价方式政策性调整、订货量变化较大等因素影响外，一定期限内产品价格保持稳定。公司碳纤维及其织物近三年的价格情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
碳纤维（元/KG）	3,089.51	2,967.87	2,860.77
碳纤维织物（元/KG）	3,756.26	3,375.92	3,532.92

从上表可知，公司最近三年同类碳纤维销售价格呈逐年小幅上涨趋势，主要系公司价格较高产品的销售比重提升所致。

单位成本方面，随着销量的增加，公司碳纤维及其织物的单位成本逐年降低，具体情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

项目	2019年度	2018年度	2017年度
碳纤维（元/KG）	561.92	599.33	616.03
碳纤维织物（元/KG）	635.37	756.31	930.14

单位成本逐年下降的主要原因为：A. 随着公司碳纤维产销量逐年提高，导致对生产成本中固定成本摊薄效应明显，故单位成本逐年降低；B. 公司技术团队及产业化设备技术人员，利用多年来生产一线技术和经验积累，对现有百吨级生产线持续进行技术改造和技术提升，降低了原材料损耗率，提高了单位时间产量，碳纤维原丝及碳丝的生产效率大幅提升，耗用的直接材料、制造费用等单位成本逐年下降；C. 公司销售价格较高产品对应毛利率相对其他产品较高，2019年，公司销售产品结构中，价格相对更高产品销售比重有所提升，致使公司2019年综合毛利率亦有所提升。

综上所述，公司碳纤维及其织物在销售价格较为稳定的情况下，由于单位成本降低及产品结构变化导致综合毛利率有所上升。

（2）产品的市场竞争格局

我国碳纤维行业技术上与国外差距较大，掌握高性能碳纤维研发核心技术并能够实现稳定、成本可控的规模化生产的企业较少，绝大多数企业不能满足航空航天规模化应用需求，主要围绕体育休闲等领域。

全球碳纤维产能主要集中在日美两国，日本是全球碳纤维的主要制造厂商，代表企业包括日本东丽、日本东邦和日本三菱丽阳等，其他地区的主要厂商包括美国的赫克塞尔、卓尔泰克以及德国的西格里等。

国内碳纤维市场呈结构性分化趋势，目前，我国大多数碳纤维企业所批量提供的产品以通用级别（如文体、休闲用品）碳纤维为主，加之国外龙头企业依靠自身规模化、低成本化优势对国内倾销式销售通用级别（如文体、休闲用品）碳纤维，严重制约国内碳纤维生产企业的生存发展，导致我国通用级别（如文体、休闲用品）领域碳纤维产能较大。相比较而言，受技术研发限制，国内碳纤维企业尚无法大规模且稳定批量提供以航空航天为代表的碳纤维，而国外龙头企业在航空航天用碳纤维方面对国内采取禁运或限制某些领域应用措施；与此同时，以航空航天为代表的领域对高性能碳纤维需求旺盛。

从行业竞争来看，公司的高毛利率主要体现在以下几个方面：

A. 高毛利是行业高技术壁垒的体现

公司所生产的 ZT7 系列高性能碳纤维产品主要应用于航空航天领域，其对产品的可靠性和稳定性要求极高，所以航空航天碳纤维的研发、生产重点与一般产品完全不同。不同的研发重点、不同的技术要求、不同的工艺规范对一般碳纤维生产厂商形成天然的技术壁垒，导致航空航天碳纤维领域的竞争相对起点较高，进而也造成整体的毛利率水平较高。

B. 高毛利反映了公司产品的独创性及高附加值

公司所生产的 ZT7 系列（高于 T700 级）高性能碳纤维产品，打破了国外公司的垄断，达到了国际同类高性能碳纤维产品的水平，碳纤维在整个航空航天产品中作为新型材料起到了非常关键的作用，是整体产品正常使用不可缺少的部分，产品的价值也因此得到提升。

(3) 同行业可比公司情况

公司在碳纤维行业可比上市公司主要为光威复材，该公司是专业从事碳纤维、碳纤维织物、碳纤维预浸料、碳纤维复合材料制品及碳纤维核心生产设备的研发、生产与销售的高新技术企业。该公司主要产品为碳纤维及其织物，同时还生产预浸料、碳梁和其他制品等。为了更好的比较双方同类业务的毛利率，选择光威复材主营业务中的碳纤维及碳纤维织物相关财务数据进行比较，最近三年的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	光威复材	中简科技	光威复材	中简科技	光威复材	中简科技
主营业务收入	79,785.53	23,402.58	60,293.48	21,211.19	49,737.19	16,890.69
主营业务成本	16,524.34	4,137.27	12,067.56	4,335.30	10,931.13	3,765.27
毛利率	79.29%	82.32%	79.99%	79.56%	78.02%	77.71%

注：光威复材数据取自年度报告

由上表可以看到，公司与光威复材的碳纤维及碳纤维织物的毛利率均维持在较高水平，符合行业特征。

综上所述，公司的高毛利率具有合理性。

2、高毛利率的可持续性分析

(1) 公司产品的客户粘性较强

公司主要客户为大型航空航天企业，该类企业资金实力雄厚，信誉良好，且

与公司保持长期的合作关系。公司作为航空航天特定应用场景供应商，从取得特定行业科研生产资质，到取得定型特定应用场景批产供应商，经历了五年的积累；航空航天产品需要经过立项、方案论证、工程研制、定型等阶段，一旦定型批产，所用原材料、零部件一般不能轻易更换。通常情况下，航空航天产品使用周期较长，确保了公司高性能碳纤维产品在航空航天领域的市场地位。与此同时，公司依靠自身强大的技术创新能力，不断研制更高性能的碳纤维产品，以满足客户不断增长的新型号需求，进一步增强客户粘性以及交易的可持续性。

（2）募投项目的投产提升公司核心竞争力

公司作为航空航天客户碳纤维产品的稳定供应商，持续多年提供高性能碳纤维，现有生产线产能利用率和产销率维持在较高水平，毛利率亦保持在较高水平。为进一步增强公司核心竞争力，公司启动了“1000吨/年(12K)或300吨/年(3K)国产T700级碳纤维扩建项目”，并作为首次公开发行股票募集资金投资项目，该项目已于2020年3月达到预定可使用状态并经验收合格。随着该项目的逐步达产，公司在国内高性能碳纤维领域的竞争力将得到进一步提高；受客户需求安排、市场开拓情况等诸多因素影响，募投项目在完全达产前，单位产品生产成本可能高于现有产品，进而稀释公司综合毛利率，但整体毛利率仍会保持在相对较高水平。未来，随着募投项目后续产能利用率的逐步提高，公司相对较高毛利率的可持续性将得到进一步巩固。

（二）核查程序和核查结论

1、对报告期内合同进行检查，了解合同订价的方式、依据等，分析公司对价格未来走势预测依据的假设是否合理；

2、在销售与收款循环审计的基础上，核查确认主要产品的销售收入、销售价格、平均销售单价，销售数量；

3、结合成本核查，确认营业成本、平均单位成本。检查公司原材料、电力、氮气等价格，人工成本，土地和建筑及设备的摊销是否准确。分析公司对上述成本项目未来走势预测依据的假设是否合理；

4、计算并分析报告期内，包括各月毛利率的波动，查找原因，判断变动是否与实际经营情况相符，是否合理；

5、查询同行业上市公司的数据，执行分析性程序，对比分析毛利率变化的

合理性。

经核查，我们认为：

公司报告期内的毛利率具有合理性，与实际生产经营情况相符，对毛利率未来可持续性相关分析和说明未见明显不合理。

三、问题 5：

年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额 13,530.54 万元，较期初增长 31.51%，其中账龄 2-3 年应收账款期末余额 1,775.15 万元，坏账计提比例为 43.69%。请你公司就以下事项作出补充说明：

(一) 报告期应收账款的新增、收回、期后回款情况，应收账款较期初增幅高于营业收入同比增幅的原因；

(二) 账龄 2-3 年应收账款的具体内容，坏账准备计提比例的确定依据及计提的充分性；

(三) 你公司在年报中披露，经营活动产生的现金流入本期较上年同期有所减少主要是因为上年应收账款办理保理业务导致现金流入的增加所致。请说明 2018 年办理应收账款保理业务的原因、相关会计处理，保理时点应收账款的账龄、客户构成、金额及坏账准备计提情况，报告期应收账款保理业务相关现金流入同比下降的原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复——

(一) 补充说明

1、报告期应收账款的新增、收回、期后回款情况，应收账款较期初增幅高于营业收入同比增幅的原因

报告期应收账款情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期新增	本期减少	期末余额	期后回款(截至 2020 年 4 月 30 日)	期后回款率
应收账款	9,497.45	30,204.80	26,171.71	13,530.54	5,313.23	39.27%

截至 2020 年 4 月 30 日止，公司 2019 年末应收账款期后收回 5,313.23 万元，期后回款率 39.27%。

公司报告期末应收账款较期初增幅高于同期营业收入增幅，主要受对客户 B 和客户 Q 的应收账款影响。两家客户期初无应收账款，期末应收账款余额合计为 4,675.33 万元，占期末总应收账款的比例为 34.55%；

另外，还受上期应收账款保理业务影响。2018 年末，公司办理无追索权应收账款保理业务，涉及金额 6,400.00 万元，公司对该部分应收账款进行了终止确认，致期初应收账款减少，从而导致 2019 年期末应收账款较期初增幅较大，高于营业收入同比增幅。将上期应收账款保理金额进行还原后，本期应收账款较期初增幅低于营业收入同比增幅，回款情况良好。

2、账龄 2-3 年应收账款的具体内容，坏账准备计提比例的确定依据及计提的充分性。

账龄 2-3 年应收账款笔数一笔，为应收客户 M 货款，由于该单位内部机构调整，付款审批流程发生变化，结算延后，相应账龄延长。2019 年期初对客户 M 应收账款余额 2,635.35 万元，本期收回 860.20 万元，期末应收款余额 1,775.15 万元，已按预期信用损失率 43.69%计提坏账准备 775.56 万元。2020 年 1 月 22 日已收到该客户商业承兑汇票 1,306.07 万元，余款 469.08 万元也正在积极催收中。

本期应收账款坏账准备计提按照新修订的金融工具准则，由已发生损失法，调整为预期信用损失法，按应收账款账龄作为信用风险组合，并按各账龄段的迁徙率情况，参考历史信用损失经验，结合当前状况及未来经济状况的预测，按照整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。经计算 2019 年末的坏账准备 1,591.39 万元，按原账龄比例计算的坏账准备为 1,475.34 万元，在考虑预期信用损失的情况下，多计提 116.04 万元。

近些年公司的主要客户较为稳定，主要为航空航天类企业，具有较高的企业信用，未发生坏账损失，无实际核销的应收账款。实施新金融工具准则后，按预期信用损失法计提的坏账准备也较以前已发生损失法增提了坏账准备，本期末已计提的坏账准备具有充分性。该笔账龄 2-3 年的应收账款，按预期信用损失法，计提了充分的坏账准备。

3、2018 年办理应收账款保理业务的原因、相关会计处理，保理时点应收账款的账龄、客户构成、金额及坏账准备计提情况，报告期应收账款保理业务相

关现金流入同比下降的原因。

(1) 2018 年办理应收账款保理业务的原因及相关会计处理

一方面,公司 2018 年 1000 吨/年国产 T700 级碳纤维扩建项目处于关键阶段,资金需求较大。另一方面,公司主要客户为航空航天领域的企业,公司作为原材料产品供应商,处于产业链上游,应收账款收回速度受整体结算进度影响,回款期较长。为满足工程项目资金及经营活动流动资金需求,公司办理了应收账款保理业务。

本次应收账款保理业务无追索权,相关应收账款终止确认。具体会计处理如下:

借: 银行存款

 财务费用

 贷: 应收账款

(2) 保理时点应收账款的账龄、客户构成、金额及坏账准备计提情况:

客户构成	账龄	金额(万元)	坏账准备(万元)
客户 A	1 年以内	6,400.00	320.00
合计		6,400.00	320.00

(3) 报告期应收账款保理业务相关现金流入同比下降的原因

公司募集资金到位后,资金压力缓解,报告期内并未再次开展应收账款保理业务,同类业务现金流入较上期同比下降。

(二) 核查程序和核查结论

(1) 取得公司有关《客户信用管理办法》等文件,了解对客户授信政策,以及执行情况;

(2) 了解销售业务流程,对包括应收账款管理在内的销售收款业务循环实施控制测试;

(3) 对销售金额、应收账款余额实施函证程序,对于函证差异事项,进一步分析差异原因并判断其影响;

(4) 检查业务相关销售合同、出库单、客户复验回执、销售款项结算、银行流水情况;

(5) 检查应收款余额前 5 大客户授信情况以及销售回款情况,大额客户的

期后回款情况；

(6) 检查应收账款保理等协议，相关业务原始凭证、收款凭证等，综合分析应收账款相关的风险、报酬转移情况；

(7) 根据新修订的金融工具准则，按预期信用损失法重新计算应收账款应计提的预期信用损失准备，并结合历史损失情况分析其充分性；

(8) 将应收账款发生额与营业收入、应交税费进行勾稽核对；

(9) 检查应收账款的期后回款情况。

经核查，我们认为：

1、公司应收账款回款情况真实、良好，应收账款余额增长与实际业务发生情况一致，具有合理性。

2、公司 2-3 年应收账款业务真实，坏账准备计提充分。

3、因 2019 年度公司未再发生应收账款保理业务，此类业务产生的现金流入较上年同期下降，与公司实际业务发生情况一致，具有合理性

四、问题 6：

年报显示，你公司应收票据明细中商业承兑票据报告期末余额 11,768.18 万元，较期初增长 21.01%，占流动资产比例超过 20%。请补充披露上述票据的承兑人和到期日，并说明商业承兑票据余额较期初增长的具体原因，是否存在到期不能兑付的风险。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复——

(一) 补充说明

报告期末公司商业承兑汇票明细如下：

单位：万元

前手单位	承兑人	金额	到期日	是否逾期
客户 A	客户 W	2,000.00	2020-3-27	否
客户 A	客户 W	2,000.00	2020-3-27	否
客户 A	客户 W	2,000.00	2020-3-27	否
客户 C	客户 X	500.00	2020-3-20	否
客户 B	客户 B	560.20	2020-10-15	否
客户 C	客户 X	200.00	2020-7-20	否

前手单位	承兑人	金额	到期日	是否逾期
客户 A	客户 W	979.65	2020-3-27	否
客户 A	客户 W	998.33	2020-4-24	否
客户 A	客户 Y	30.00	2020-4-29	否
客户 A	客户 Z	2,500.00	2020-3-25	否

报告期内公司的客户主要是航空航天领域内的企业，历年来，使用商业承兑汇票结算比例均较高。公司本期商业承兑票据余额较期初增长，主要系业务量增加，主要客户以票据结算增加影响。公司本期营业收入较上期增加 2,185.42 万元，增幅 10.28%，其中，仅对客户 A 期末应收商业承兑汇票余额较期初增加 1,893.08 万元，增幅 21.97%。

公司与主要客户使用商业承兑汇票结算销售款项，系公司考虑主要客户规模大、偿付能力较强、资信状况良好，票据不获兑付风险低。从以往情况来看，收到的商业承兑汇票从未发生逾期未获兑付情况，预计未来期间仍可正常回款。截止 2020 年 4 月 30 日止，对 2019 年末已到期商业承兑汇票金额合计 11,007.98 万元已全部获得兑付，占报告期末应收商业承兑汇票余额的比例为 93.54%，票据到期不获兑付的风险极低。

（二）核查程序和核查结论

我们执行了以下核查程序：

（1）取得公司的应收票据台账，检查应收票据明细账，检查出票人、背书人、票面金额等基础信息，对公司销售收入以及与客户往来款项结算情况进行核查；

（2）了解商业承兑汇票的出票人以及期后收款情况，核查公司会计处理的正确性，重点关注是否存在逾期及坏账准备的计提情况；

（3）对应收票据执行函证程序，核实应收票据金额的真实性、准确性、完整性。

（4）对应收票据承兑人和前手单位的企业性质和资信状况进行查询，综合评估客户的信用状况和偿债能力。

经核查，我们认为：

公司商业承兑票据余额较期初增长情况与实际业务开展情况一致，商业承

兑汇票到期不获兑付的风险极低。

五、问题 7:

你公司招股说明书中披露募投项目“1000吨/年国产 T700 级碳纤维扩建项目”试生产时间为 2019 年 6 月，你公司于 2019 年半年报中披露该项目达到预期可使用状态的时间为 2020 年 3 月 31 日，截至 2019 年年末该项目实现的效益为 0。你公司分别于 2018 年 1 月 12 日、2019 年 11 月 29 日召开股东大会将该项目总投资额调增至 55,200 万元、68,300 万元。年报在建工程财务报表项目注释显示，你公司重要在建工程项目本期变动情况中，上述募投项目预算数 68,300 万元，报告期投入增加 10,761.12 万元，本期转入固定资产 1,937.18 万元，工程累计投入占预算比例 88.72%。；请你公司就以下事项作出补充说明：

(1) 上述募投项目报告期转入固定资产的具体内容；

(2) 结合在建工程预算支出的构成及变化情况，说明 2019 年调整募投项目投资额的原因；

(3) 该项目技术难点、调试中存在的主要问题、量产前尚需进行的调试步骤及所需时间、目前所处阶段、与预期进度是否存在差异及原因、项目是否延期及所履行的程序、在建工程转入固定资产的时点和依据、是否存在延迟转入固定资产的情形；

(4) 该募投项目产品的竞争格局、你公司在手订单情况、预计产能利用进度、截至目前建设进度及实现效益情况是否符合预期。

请保荐机构和年审会计师核查并发表明确意见

回复——

(一) 上述募投项目报告期转入固定资产的具体内容

报告期内，转入固定资产的具体内容如下：

单位：万元

项目	转固金额
房屋建筑物	1,872.37
消防泵房设备	40.99
电梯	1,872.37
合计	1,937.18

1、报告期转入固定资产主要为房屋、建筑物，增加原值 1,872.37 万元。2018

年7月，募投项目工程房屋建筑及附属设施等达到预定可使用状态，并经验收合格后，转入固定资产11,292.47万元。由于募投项目是国内首条高度集约化、自动化、柔性化的碳纤维生产线，国内没有可借鉴的成熟经验，根据项目进展需要增加附属设施，公司遂于2019年对投资预算进行了调整，由5.52亿元调整为6.83亿元，其中：房屋建筑物预算支出增加2,700万元，主要为厂房内部增加钢结构操作平台、格栅平台等附属设施预算增加。在前述背景下，公司于2019年增加主要基础灌浆强化及钢结构平台、新风系统设计优化钢结构平台、格栅平台固定系统防护栏、厂房厚型防火涂料特殊处理、洁净玻璃隔断房等附属设施，并对募投项目竣工结算进行调整，致使公司于2019年度房屋建筑物转固金额为1,872.37万元。

2、2019年增加消防设备原值，系与消防施工单位进行竣工结算，对原暂估金额进行调整所致。

3、2019年增加电梯原值，系对原电梯设计进行调整并改造所致。

（二）结合在建工程预算支出的构成及变化情况，说明2019年调整募投项目投资额的原因

2019年募投项目工程预算支出调整明细如下：

单位：万元

序号	名称	原预算	调整金额	调整后预算	调整原因
1	建筑及安装工程	16,600.00	2,700.00	19,300.00	内部结构改进，增加钢结构平台等
2	设备购置	32,000.00	9,500.00	41,500.00	设备增加及部分设备改进提升
3	设计及施工管理费用	2,300.00	1,800.00	4,100.00	施工管理期延长
5	其他	800.00	-	800.00	
6	建设期利息	800.00	800.00	1,600.00	建设期延长
7	铺底流动资金	2,700.00	-1,700.00	1,000.00	
合计		55,200.00	13,100.00	68,300.00	

公司募投项目为满足客户对更高性能碳纤维产品的需求，自主设计的国内首条高度集约化、自动化、柔性化的碳纤维生产线。在可行性研究过程和实际建设过程中，国内尚无先例可循，参建的国内施工、安装及设计等单位无成熟经验可依。2019年对募投项目预算支出自5.52亿元调整为6.83亿元，调整的主要内

容及原因为：

1、房屋建筑物预算支出增加 2,700 万元，系厂房内部增加钢结构操作平台、格栅平台等附属设施；

2、设备购置预算支出增加 9,500 万元，系募投项目建设过程中，最终用户设计人员对未来碳纤维的性能不断提出新的要求，为了确保募投项目建成后能够保持相当一段时间内技术的先进性，满足客户对更高性能碳纤维产品的需求，在建设过程中对募投项目进行了技术提升，从而导致需要采购的设备数量增加及对原有设备的精度进行了技术提升；

3、设计及施工管理费预算支出增加 1800 万元。募投项目设计及施工管理费用支付方式主要为双方协商确认的人工单价*现场工作小时数计算结算，由于募投项目建设期延长，导致设计及现场施工管理服务费用增加。

2020 年 3 月末，募投项目达到预定可使用状态，经验收合格后转入固定资产，

截至 2020 年 3 月 31 日，募投项目支出情况如下：

单位：万元

序号	名称	预算	实际支出
1	建筑及安装工程	19,300.00	18,914.91
2	设备购置	41,500.00	39,353.04
3	设计及施工管理费用	4,100.00	4,178.26
4	其他	800.00	777.9
5	建设期利息	1,600.00	1,581.97
6	铺底流动资金	1,000.00	
合计		68,300.00	64,806.08

（三）该项目技术难点、调试中存在的主要问题、量产前尚需进行的调试步骤及所需时间、目前所处阶段、与预期进度是否存在差异及原因、项目是否延期及所履行的程序、在建工程转入固定资产的时点和依据、是否存在延迟转入固定资产的情形

1、募投项目技术难点

募投项目是国内首条高度集约化、自动化、柔性化的千吨级高性能碳纤维生产线，国内没有可借鉴的成熟经验，而发达国家对我国严格封锁此类技术，所以从项目总体设计、详细设计到设备的选型、定制、安装都需要公司自主摸索进行。

募投项目技术难点归纳为以下几点：

(1) 自动化控制水平大幅提升，打造智能化生产线

新生产线实现了自动化控制的全面覆盖和提升。主要环节和所有设备的能耗、状态均可实现实时监控，对生产的保障性大幅提升，并实现了能源、设备、生产的集约化管理。

(2) 提升更高性能碳纤维定制化生产能力，实现柔性化生产

生产线从设计到设备采购、安装及调试，均以实现柔性化生产为目的，即实现同一条生产线在不同碳纤维产品之间快速切换，生产线能够生产的碳纤维可以从目前 ZT7 系列升级到 ZT9 系列及更高性能系列产品，并实现稳定批量生产，能够满足客户对各类高性能碳纤维的需求。为满足前述柔性化生产高性能碳纤维产品，公司需要对关键工艺设备参数的提升进行设计和原理验证。

(3) 设计阶段基于现有百吨级生产线设备放大设计的边界条件确认和放大效应可行性验证。

2、募投项目调试中面临的主要问题

- (1) 募投项目新设备参数的调试、验证有效性并修正达标；
- (2) 设备系统功能性和匹配性验证和联动运行保障；
- (3) 设备单系统联合运行控制，兼容性调试和验证。

3、量产前尚需进行的调试步骤

(1) 全线热态走丝联动稳定性工艺调试；(2) 对个别设备性能优化提升，如：设备精度提升等；(3) 培训员工。以上预计需要时间为 2 个月左右。

目前，募投项目已达到预定可使用状态并经过验收合格。2019 年 6 月份对项目建设进度进行了预计，2019 年半年报作了充分披露，预计 2020 年 3 月末达到预定可使用状态，募投项目于 2020 年一季度末已达到预定可使用状态并经验收合格后转固，不存在与 2019 年半年报预期进度的差异，亦不存在延迟转入固定资产的情形。

募投项目 2016 年 6 月动工，计划工期为 36 个月，到 2019 年 6 月通过用户验证。截至 2019 年 6 月末，项目建设未达到原定计划目标，计划延期至 2020 年 3 月 31 日。2019 年 8 月，董事会审议 2019 年半年报一致同意，募投项目建设期延长至 2020 年 3 月 31 日。

募投项目在建工程转固的时点为达到预定可使用状态并经验收合格，募投项目已由我公司工程技术人员牵头设计单位、建设施工单位、监理单位、施工管理单位等共同进行验收，形成了项目全系统的验收记录，出具了工程建设达到设计要求以及预定可使用状态的《竣工验收证明》。

募投项目为自主设计，国内首条柔性智能化千吨级碳纤维生产线，较现有生产线规模和技术上有了突破性的提升及优化，募投项目具有智能化柔性化的特点，项目建成后，公司产品不仅能够涵盖公司 ZT7 系列，ZT8 系列产品的生产，而且能够生产高性能 ZT9 系列及更高性能碳纤维，满足不同客户的定制化需求，增强了公司核心竞争力。同时募投项目的建成，进一步扩大了公司产能，进一步为现有客户现在及未来需求的稳定供货提供强有力保障，增强客户对公司稳定供货能力的信心，同时为公司开拓新客户提供了稳定的产能保障及定制化供货能力。

公司目前销售碳纤维产品主要为 ZT7 系列，截止目前公司在手订单金额 2.79 亿元，随着募投项目的投产，公司新客户、新市场开拓工作正在稳步推进，新产品验证工作正在稳步进行，未来募投项目产能利用进度取决于新产品验证周期及新市场、新客户的开拓进度。

（四）该募投项目产品的竞争格局、你公司在手订单情况、预计产能利用进度、截至目前建设进度及实现效益情况是否符合预期

1、募投项目的实施能够丰富公司高性能碳纤维产品结构

公司从创立以来一直专注研发、生产和销售高性能碳纤维产品，其生产的 ZT7 系列高性能碳纤维，通过 3 年的试验验证和应用评价，在质量指标的达标性和工程化生产的稳定性方面，在与诸多对手市场化竞争中脱颖而出，在 2014 年取得进入审价程序资格，并由科研订货合同变成批量供货合同，经过 2015 年 12 月产品审价定价后，成为国内航空航天领域 ZT7 系列碳纤维稳定批量供应商。

募投项目为自主设计，国内首条柔性智能化千吨级碳纤维生产线，较现有生产线规模和技术上有了突破性的提升及优化，募投项目具有智能化柔性化的特点，项目建成不仅能够涵盖公司 ZT7 系列，ZT8 系列产品的生产，而且能够生产高性能 ZT9 系列及更高性能碳纤维，满足不同客户的定制化需求，增强了公司核心竞争力。

2、募投项目产品的竞争格局

我国碳纤维行业技术上与国外差距较大，掌握高性能碳纤维研发核心技术并能够实现稳定、成本可控的规模化生产的企业较少，绝大多数企业不能满足航空航天规模化应用需求，主要围绕体育休闲等领域。

全球碳纤维产能主要集中在日美两国，日本是全球碳纤维的主要制造厂商，代表企业包括日本东丽、日本东邦和日本三菱丽阳等，其他地区的主要厂商包括美国的赫克塞尔、卓尔泰克以及德国的西格里等。

国内碳纤维市场呈结构性分化趋势，目前，我国大多数碳纤维企业所提供产品以通用级别（如文体、休闲用品）碳纤维为主，加之国外龙头企业依靠自身规模化、低成本化优势对国内倾销式销售通用级别（如文体、休闲用品）碳纤维，严重制约国内碳纤维生产企业的生存发展，导致我国通用级别（如文体、休闲用品）碳纤维领域产能过剩问题严重。相较而言，受技术研发限制，国内碳纤维企业尚无法稳定批量提供航空航天用碳纤维，而国外龙头企业在航空航天类别碳纤维方面对国内采取禁运或限制某些领域应用措施；与此同时，以航空航天为代表的领域对高性能碳纤维需求旺盛。

3、在手订单及募投项目建设情况

公司目前销售碳纤维产品主要为 ZT7 系列，截止目前公司在手订单金额为 2.79 亿元，能够满足原生产线的生产需求。随着募投项目的逐步达产，公司产能瓶颈将得到较好解决；鉴于募投项目系柔性化生产线，定制化生产能够较强，且能够生产相较原生产线更高性能的碳纤维，有助于新增产能的消化，主要表现为两方面：（1）能够增强现有客户的粘性，继续挖掘原客户的潜在需求；（2）有利于公司在高性能碳纤维领域开拓新增客户，实现销售规模的快速增长。目前，公司的主要客户已对公司碳纤维产品的性能参数提出了更高的要求，以出具需求函的方式明确对更高性能碳纤维的需求。未来，公司新增产能的利用进度主要取决于对新老客户的市场开拓进度。

公司于 2019 年 8 月审议 2019 年半年报时，基于募投项目实施过程中碰到的技术难点及其他相关情况，作出募投项目在 2020 年 3 月 31 日达到预定可使用状态的预计。公司募投项目于 2020 年 3 月 31 日确定达到预定可使用状态，经验收合格后转入固定资产，符合预期。目前，公司募投项目正处于对个别设备的精度、密封性做调整提升，传动系统联动磨合阶段，尚未实现批量生产及销售，待公司

获得批量供货合同并实现销售后，方可确定实现的效益是否符合预期。

（五）核查程序和核查结论

1、检查公司募投项目相关支出预算、会议决议等；

2、检查报告期内增加的在建工程的立项申请、采购合同、设计施工与监理合同、施工管理合同、发票、工程物资请购申请、付款凭证、运单、验收报告等是否完整，计价是否正确，关注是否存在其他项目，如费用，以及其他无关的支出；

3、了解在建工程结转固定资产的政策，检查结转固定资产确认时点是否符合会计准则的规定，入账价值与在建工程的相关记录是否核对相符，是否与竣工决算、验收或移交报告等一致；对已经达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算手续的固定资产，检查其是否已按估计价值入账，并按规定计提折旧；检查是否存在将已交付使用的固定资产在在建工程核算而少计折旧的情况；

4、实地监盘在建工程，关注实际进度和财务记录是否一致，是否存在已完工未结转固定资产的情况；

5、结合相关文件和实地监盘情况，了解工程建设追加投资的具体内容及实际进展情况，检查项目支出的合理性；

6、了解新生产线设备安装调试情况、新生产线投产工作安排、用户验证程序及时间安排；

7、结合公司与主要客户签订的购销合同及需求函，关注公司对预计产能利用情况及效益实现情况所作出假设依据的基础是否充分、合理。

经核查，我们认为：

公司报告期内募投项目转入固定资产内容相关说明与实际情况一致；

公司分别于2018年度、2019年度将该项目总投资额调增至55,200万元、68,300万元，已履行相应审批程序，与报告期内实际投入情况相符。

募投项目在建工程转入固定资产的时点和依据充分，报告期内不存在延迟转入固定资产的情形。

公司在手订单情况与实际业务开展情况一致。公司对预计产能利用情况及预期效益实现情况所作出分析和说明未见明显不合理。

六、问题 8:

年报经营情况讨论与分析中主营业务分析部分显示，你公司报告期末库存量 17,637.27KG，较期初增长 88.53%，主要为待发货产成品。你公司报告期末库存商品余额 1,021.74 万元，较期初增长 123.06%，未计提存货跌价准备。

(一) 请分不同产品类型披露库存商品的具体内容、数量、金额；

(二) 结合公司现有生产模式、销售模式、库存商品性质、行业政策等，说明库存商品余额增长的原因及合理性、未计提存货跌价准备的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复——

(一) 补充说明**1、分不同产品类型披露库存商品的具体内容、数量、金额：**

种类	名称及规格	数量 (KG)	金额 (万元)
自产碳纤维	ZT7H-3K 等重	10,110.76	533.16
自产碳纤维	ZT7G-3K 等重	4,311.72	215.22
自产碳纤维	ZT7H-3K 不等重	2,499.02	163.44
自产碳纤维	ZT7G-3K 不等重	715.77	33.92
外购碳纤维 (实验用)	T300-T700 (镀镍镀铜) 12K	60.00	12.56
自产碳纤维织物	ZT7H3194U	911.80	63.45
	总计:	18,609.07	1,021.74

报告期末，公司库存商品结存数量总计 18,609.07KG，其中自产碳丝 17,637.27KG，外购实验用碳丝 60.00KG，自产碳布 4,700.00 平米，折合 911.80KG。库存商品期末金额合计 1,021.74 万元。

2、结合公司现有生产模式、销售模式、库存商品性质、行业政策等，说明库存商品余额增长的原因及合理性、未计提存货跌价准备的原因及合理性。

公司与主要客户的供需关系较为稳定，对本公司产品需求逐年增长。在每期末，公司会与主要客户签订年度框架合同，结合客户需求，根据“以销定产、以产定采”供应链管理模式下，制订生产与采购计划。公司生产部按照制定的交付计划结合即时库存情况，安排进一步的生产计划。

公司自产碳纤维及织物的期末库存、主要客户订单及季度交付计划情况对比如下：

项目	期初订单金额 (万元)	期初库存金额 (万元)	期初库存数 量 (KG)	一季度交付计 划数量 (KG)	交付计划/库存 (%)
碳纤维及织物	1,724.96	458.06	9,387.53	19,381.93	206.46%
项目	期末订单金额 (万元)	期末库存金额 (万元)	期末库存数 量 (KG)	一季度交付计 划数量 (KG)	交付计划/库存 (%)
碳纤维及织物	10,825.92	1,009.19	18,549.07	28,000.43	150.95%

上表可见，报告期期初、期末交付计划占库存碳纤维及织物比例均超过 100%，公司库存商品余额增长情况与在手订单、交付计划相匹配，具有合理性。

基于公司“以销定产”的模式，公司期末库存商品质量合格、无残次毁损情况，均有相应订单匹配，2019 年度销售综合毛利率达到 82.35%，库存商品未出现减值迹象，无需计提跌价准备。

（二）核查程序和核查结论

1、了解公司采购模式、经营模式、生产方式、生产周期和备货政策，分析存货结构的合理性；

2、获取和检查了公司与主要客户的合同、订单、发货计划安排资料，并与库存余额、实际发货进度核对；

3、检查了库存商品入库单、出库单；

4、函证发出商品情况；

5、对公司期末盘点进行监盘，并对期末库存商品进行抽查盘点；

6、检查库存商品、发出商品成本结转情况。

经核查，我们认为：

公司报告期内各类存货余额变动与实际生产、经营情况一致。截止 2019 年末，公司库存商品未发生减值迹象，无需计提存货跌价准备。

七、问题 9：

年报显示，你公司其他流动资产明细中期末留抵税额报告期末余额 4,269.30 万元，较期初增长 38.63%。请结合收入与销项税、采购与进项税之间的勾稽关系、采购和销售模式等，说明增值税留抵税额增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复——

（一）补充说明

报告期内，公司期末留抵税额 4,269.30 万元，较期初增长 38.63%，主要系办理免税合同退税，增加留抵税额所致。因免税合同审批流程的时间较长，在免税合同审批之前，免税合同的销售作为应税收入申报增值税，合同审批后，向税务部门申请免税合同的退税。公司本期因固定资产投资进项税额较大且前期留抵税额充足，报告期内未缴纳增值税，故申请免税合同退税时，税务部门以增加留抵税额而非现金形式退税，致报告期末增值税留抵税额的增加。

2019 年度增值税变动情况如下表：

单位：万元	
项目	金额
期初留抵额	3,079.61
减：销项税额	2,861.18
进项税额转出	39.00
留抵退税	186.26
加：进项税额	2,358.59
免税合同退税增加留抵额	1,917.54
期末余额	4,269.30

（二）核查程序和核查结论

- 1、获取收入和采购明细账，检查相关合同、出入库单、检验回执/接收单、发票、款项结算单等；
- 2、检查测算收入与销项税、采购与进项税之间的勾稽关系；
- 3、结合相关制度，对公司采购和销售模式进行了解，分析增值税留抵税额增长的原因是否合理；
- 4、检查报告期内增值税纳税申报表，以及退税申报与审批情况，核对是否与账面记录一致。

经核查，我们认为：

公司增值税留抵税额增长具有合理性，与公司实际业务开展情况一致。

八、问题 10：

年报显示，你公司报告期末应付票据余额 5,891.69 万元，较期初增长

115.14%。请结合相关业务开展情况、结算政策等，说明应付票据大幅增长的原因；补充披露近两年前五大应付票据的交易对方、交易背景、付款政策，说明是否涉及关联交易。请保荐机构和年审会计师核查并发表明确意见。

回复——

（一）补充说明

1、报告期应付票据增长原因

公司报告期末应付票据余额较期初大幅上涨，主要原因为：2019年度，公司募投项目工程新增投入10,761.12万元，包含设备的安装调试费用、项目设计费以及后续设备的零部件的采购支出；报告期内，公司拥有国内多家银行提供的授信额度，合计36,000.00万元。为提高资金使用效益，在与相关供应商就付款方式达成一致情况下，公司使用银行承兑汇票与对方进行结算。

2、近两年前五大应付票据的交易对方、交易背景、付款政策，说明是否涉及关联交易。

（1）2019年应付票据余额前五大的具体情况

单位：万元

单位名称	期末余额	占比	交易背景	付款政策
供应商 B	2,372.35	40.27%	千吨线项目 土建供应商	收到发票后，以电汇方式付款，经双方协商后可接受银行承兑汇票
中国核工业中原建设有限公司	647.01	10.98%	千吨线项目 供应商	开票后15天内付款，30%以电汇付款、70%以银行承兑汇票支付
供应商 C	529.81	8.99%	千吨线项目 供应商	验收合格并收到发票后，以电汇或银行承兑汇票分期支付
供应商 A	509.02	8.64%	千吨线项目 供应商	收到发票后30个日历日内完成付款、未明确约定付款方式，经协商可接受银行承兑
方正阀门集团有限公司	251.44	4.27%	千吨线项目 供应商	工作完成后30天内以银行承兑汇票支付
合计	4,309.62	73.15%		

2019年末，公司前五大应付票据合计占期末应付票据余额73.15%。交易对方均为在公司募投项目工程建设过程中提供设备和服务的供应商。相关付款政策如上表所示，上述业务均不涉及关联交易。

(2) 2018年应付票据余额前五大的具体情况

单位：万元

单位名称	期末余额	占比	交易背景	付款政策
供应商 B	583.17	21.29%	千吨线项目 土建供应商	收到发票后，以电汇方式付款， 经双方协商后可接受银行承兑 汇票
中国核工业中原建设 有限公司	362.18	13.23%	千吨线项目 供应商	开票后 15 天内付款，30%以电 汇付款、70%以银行承兑汇票支 付
供应商 C	307.07	11.21%	千吨线项目 供应商	验收合格并收到发票后，以电 汇或银行承兑汇票分期支付
珠海格力电器股份有 限公司	260.00	9.49%	千吨线项目 空调供应商	工作完成后 30 天内付款，可接 受可接受银行承兑汇票
天津辰创环境工程科 技有限责任公司	222.90	8.14%	千吨线项目 供应商	工作完成后以银行承兑汇票支 付
合计	1,735.32	63.37%		

2018 年末，公司前五大应付票据合计占期末应付票据余额 63.37%。交易对方均为在公司募投项目工程建设过程中提供设备和服务的供应商。相关付款政策如上表所示，上述业务均不涉及关联交易。

(二) 核查程序和核查结论

- 1、检查与承兑银行的相关合同，并向承兑银行函证公司开具汇票的具体情况；
- 2、检查票据备查簿，以及用票据付款审批情况；
- 3、检查相关采购合同，了解合同的付款方式与金额是否与合同约定一致；
- 4、检查公司与供应商期末对账情况，并检查期后付款情况。

经核查，我们认为：

公司签发银行承兑汇票交易背景真实，应付票据余额增长原因合理，与公司实际经营状况相符。票据结算相关业务均与非关联方开展，不涉及关联交易。

专此说明，请予查核。

(此页无正文)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

中国注册会计师：_____

唐荣周

中国注册会计师：_____

王鹏

年 月 日