

证券代码：300487

证券简称：蓝晓科技

公告编号：2021-055

债券代码：123027

债券简称：蓝晓转债

## 西安蓝晓科技新材料股份有限公司 关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及全体董事会成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者遗漏。

西安蓝晓科技新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 19 日收到深圳证券交易所创业板管理部下发的《关于对西安蓝晓新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 442 号）（以下简称“问询函”）。收到问询函后，公司及时组织相关人员进行认真分析和核查，并对问询函关注的事项于 2021 年 5 月 26 日回复提交至深圳证券交易所创业板管理部。现将回复内容公告如下：

**问题一、年报显示，你公司 2020 年营业收入为 9.23 亿元，同比下降 8.82%，期末应收账款为 2.86 亿元，同比增加 22.61%。格尔木藏格锂业有限公司项目（以下简称“藏格锂业”）、青海锦泰锂业有限公司项目（以下简称“锦泰锂业”）是公司年度重点项目，报告期内，公司将对格尔木藏格锂业有限公司的应收账款单项计提的坏账准备予以转回。第一大应收账款客户期末余额为 0.93 亿元，占应收账款期末余额合计数 28.64%。请结合你公司采取的信用政策和结算方式，主要应收账款客户特别是藏格锂业、锦泰锂业和第一大应收账款客户经营情况，还款意愿和履约能力，期后回款情况，说明应收账款与营业收入变化趋势背离的原因及合理性，以往年度将藏格锂业应收款单项计提坏账准备的原因、相关不利因素是否发生变化，藏格锂业、锦泰锂业和第一大客户的应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提比例是否充分。请年审会计师发表核查意见。**

回复：

（一）请结合你公司采取的信用政策和结算方式，主要应收账款客户特别是藏格锂业、锦泰锂业和第一大应收账款客户经营情况，还款意愿和履约能力，期后回款情况，说明应收账款与营业收入变化趋势背离的原因及合理性。

1. 营业收入与应收账款变化趋势情况说明

2019 年、2020 年，公司营业收入与应收账款变化情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度
营业收入	92,263.09	101,193.03
其中：藏格锂业项目	18,277.14	20,461.83
锦泰锂业项目	1,174.10	18,053.10
其他营业收入	72,811.85	62,678.10
其他营业收入变动（%）[注 1]	16.17	
应收账款	28,568.13	23,299.92
其中：应收账款余额	32,292.99	27,348.30
其中：藏格锂业项目余额	9,250.24[注 2]	6,382.80
其他应收账款余额	23,042.75	20,965.50
其他应收账款余额变动（%）	9.91	
坏账准备余额	3,724.86	4,048.38
长期应收款（均系锦泰锂业项目）	18,522.32	20,081.77
其中：账面余额	31,189.15	31,189.15
未实现融资收益	9,547.92	9,547.92
坏账准备	3,118.91	1,559.46

[注 1] 其他营业收入系剔除藏格锂业项目、锦泰锂业项目后的收入

[注 2] 包括藏格锂业项目新增订单预收的货款 126 万元，下同

2020 年末，公司第一大应收账款客户为格尔木藏格锂业有限公司（以下简称“藏格锂业”），2020 年末应收其货款余额 9,250.24 万元。上表可见，2019 年、2020 年，剔除公司年度重点项目藏格锂业项目、锦泰锂业项目，公司其他销售形成的营业收入增长 16.17%，应收账款余额增长 9.91%，应收账款余额随着营业收入的增长而增长，变动趋势一致，且增幅小于营业收入增幅。

## 2. 信用政策和结算方式

### (1) 公司对客户基本的信用政策和结算方式

公司主要销售产品为吸附分离材料、系统装置。公司综合考虑客户所处业务领域、购买产品类型、合作年限、销售合同金额、历史回款情况及客户信誉情况等制定相应的信用政策。在吸附分离材料销售过程中，公司根据与客户商务谈判的结果，会接受部分客户 5%—10% 的质保金比例，质保期一般为货到验收合格后 1-12 个月不等，除质保金外大部分货款会在到货后 3 个月内付清；系统装置产品一般和客户约定质保金比例为 5%—10%，质保期一般为装置

安装调试合格后 3-12 个月，除质保金外剩余款项一般在安装调试完成后支付。客户主要以银行存款、应收票据和信用证等方式进行款项结算。

公司对客户的信用政策，使得公司在销售吸附分离材料和系统装置并确认收入后，部分合同额（如产品在验收后支付的款项以及质保金）会形成销售的应收款。最近两年系统装置业务占比增长明显，2019 年、2020 年，剔除公司年度重点项目藏格锂业项目、锦泰锂业项目，公司其他销售形成的营业收入增长 16.17%，应收账款余额增长 9.91%，应收账款余额随着营业收入的增长而增长，变动趋势一致。

(2) 公司对主要客户藏格锂业和锦泰锂业相关合同的信用政策和结算方式

根据公司与藏格锂业签订的藏格锂业项目合同，藏格锂业根据公司供货的进度分阶段支付公司货款，包括合同签订款、发货款、发货进度款、性能考核款及质保金，全部货款于质保期满后十个工作日内支付完毕，付款时点与每套设备经验收确认收入时点并不完全对应。2019 年、2020 年，公司分别确认藏格锂业项目销售收入 20,461.83 万元、18,277.14 万元，2019 年末、2020 年末，藏格锂业项目的应收账款余额分别为 6,382.80 万元、9,250.24 万元，公司藏格锂业应收账款余额与确认的收入变化趋势不一致，主要原因系公司藏格锂业项目各期确认的收入与项目回款存在差异所致。2018 年、2019 年、2020 年，公司藏格锂业项目确认收入、销售回款及各期末应收账款的余额具体情况如下：

单位：万元

单 位	销售收入	销售回款	回款与收入差异	应收账款 期末余额
2018 年度	9,966.32	27,000.00	-17,033.68	-15,439.07
2019 年度	20,461.83	1,300.00	-19,161.83	6,382.80
2020 年度	18,277.14	17,943.73	333.41	9,250.24

根据公司与青海锦泰锂业有限公司(以下简称“锦泰锂业”)签订的锦泰锂业项目合同，公司为锦泰锂业建设 3000t/a 碳酸锂生产线(具体分为 3 条相同的 1000t/a 碳酸锂生产线进行建设)，并承担生产线建成后生产运营管理和技术服务。公司锦泰锂业项目的生产线建造款由锦泰锂业在整个合同 3 条生产线全部投产的次月分 120 个月支付给公司，属于分期收款销售。对于生产线运营费用，锦泰锂业按月进行结算并支付。2019 年，公司确认锦泰锂业项目生产线建设收入 18,053.10 万元，2020 年，公司确认锦泰锂业生产线运营收入 1,174.10 万元。锦泰锂业项目 2019 年末、2020 年末的长期应收款余额均为 31,189.15 万元(大于收入确认金额系包括

税金及分期收款销售形成的未实现融资收益), 长期应收款余额与确认的收入变化趋势不一致, 主要原因系锦泰锂业项目确认的收入与项目回款存在较大差异所致。根据合同约定, 锦泰锂业 3000t/a 项目包括 3 条 1000t/a 的生产线, 生产线建造款的支付在整个合同 3 条生产线全部投产后启动, 截至 2020 年末, 第 3 条生产线尚未投产完成, 故已交付锦泰锂业并确认长期应收款的 2 条 1000t/a 的生产线的建造款尚未到付款期, 公司 2019 年、2020 年尚未收到锦泰锂业的生产线建造款。截至 2020 年末, 公司已实际收到 2020 年生产线运行回款 1,135.08 万元。

### 3.主要应收账款客户特别是藏格锂业、锦泰锂业和第一大应收账款客户经营情况, 还款意愿和履约能力, 期后回款情况

公司第一大应收账款客户即为藏格锂业。

#### (1) 藏格锂业

藏格锂业为上市公司藏格控股股份有限公司(以下简称“藏格控股”)全资孙公司, 根据藏格控股公开披露信息(查阅巨潮资讯网获取, 下同), 藏格控股 2019 年、2020 年主要财务数据如下:

单位: 万元

项 目	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日
营业收入	190,348.71	201,855.78
净利润	22,888.75	30,825.94
货币资金	46,174.39	8,209.96

藏格锂业 2019 年、2020 年经营状况包括资金状况存在差异, 影响其支付公司贷款的进度。根据藏格控股公开披露的 2020 年年度报告, 藏格锂业 1 万吨电池级碳酸锂项目顺利投产, 碳酸锂 2020 年产量 4,429.83 吨, 2019 年产量 1,827.67 吨, 增长 142.38%, 碳酸锂产量增长的主要原因为新增生产线完成验收及投产导致产量增加。2019 年、2020 年的藏格锂业碳酸锂产品销售收入金额分别为 0 万元、6,354.58 万元。2019 年, 因碳酸锂整体价格低迷, 藏格锂业未将碳酸锂进行销售, 2020 年藏格锂业碳酸锂产量增加且碳酸锂市场行情向好发展, 藏格锂业主动增加碳酸锂的销售, 增加其自身现金流入。

2020 年藏格锂业根据自身情况积极组织回款。2020 年, 藏格锂业向公司出具《关于项目还款的说明》承诺到 2020 年 6 月底之前, 其现有和新产的碳酸锂产品销售回款将优先用于支付公司货款。另外根据其持续经营收入和关联公司提供资金支持, 在收到相关资金后, 优先安排支付公司货款, 2020 年公司收到藏格锂业回款 17,943.73 万元。

在 2018 年 3 月公司与藏格锂业签订藏格项目合同后，公司藏格锂业项目确认收入、收款、各期末应收账款余额情况如下：

单位：万元

项 目	2018 年	2019 年	2020 年	累计
确认收入	9,966.32	20,461.83	18,277.14	48,705.29
含税收入金额	11,560.93	23,121.86	20,653.16	55,335.95
收款	27,000.00	1,300.00	17,943.73	46,243.73
应收账款余额	-15,439.07	6,382.80	9,250.24	——

注：截至本回复出具之日，藏格锂业期后回款金额为 2,986.23 万元

2018 年项目合同签订后，藏格锂业依据合同支付了货款 27,000 万元。2019 年，因藏格控股发生控股股东及其关联方占用大额资金问题以及碳酸锂市场行情的低迷，藏格锂业的资金以及藏格锂业获得的来自关联方的资金支持力度大幅减少，影响了藏格锂业的履约能力，2019 年支付公司货款进度放缓，支付公司货款 1,300.00 万元。2020 年，随着藏格控股控股股东及其关联方占用资金问题的逐步解决以及碳酸锂市场行情的向好发展，藏格锂业销售碳酸锂的资金流入以及获得的来自关联方的资金支持力度增加，资金状况得以改善，履约能力增强，共计支付公司货款 17,943.73 万元，已基本按照合同进度支付项目款。目前公司已完成全套生产线的安装，藏格项目持续稳定运行。

综上，藏格锂业经营情况良好，具备较强的还款意愿和履约能力。

## (2) 锦泰锂业

根据公开信息查询，锦泰锂业为青海锦泰钾肥有限公司(以下简称“锦泰钾肥”)全资子公司，主营业务为氯化锂、碳酸锂、硼、溴的生产、加工、销售。锦泰钾肥位于青海省冷湖镇马海矿区，拥有 197.96 平方公里的巴伦马海盐湖矿区开采权，卤水中钾、锂资源丰富，已开采钾肥多年。为了充分发挥矿区锂资源的效益，锦泰锂业规划了 10000t/a 碳酸锂项目，该项目位于冷湖行委巴伦马海矿区，投资总额 9.63 亿元，2016 年 10 月取得青海省海西州工信厅备案，2017 年 6 月取得海西州环保局的环境影响评价批复，项目各项手续齐全。

公司承担了锦泰项目 3000t/a 和 4000t/两期完整的碳酸锂生产线，公司锦泰锂业项目一期的生产线建造款由锦泰锂业在整个合同 3 条生产线全部投产后按约定分期 120 个月支付给公司。2019 年，公司交付锦泰锂业 2 条碳酸锂生产线(2000t/a)已完成安装并交付。截至 2020 年末，锦泰锂业项目第 3 条生产线完成安装，尚未全部投产，已交付锦泰锂业并在 2019 年确认

长期应收款的 2 条 1000t/a 的生产线的建造款截至 2019 年末、2020 年末均未到付款期，故锦泰锂业未支付建造款。

合作至今，公司未发现锦泰锂业发生重大偿付能力风险的情况。2020 年碳酸锂市场行情的整体向好发展将利好锦泰锂业的碳酸锂业务整体效益的提升。同时，公司时刻关注锦泰锂业经营状况及市场信誉情况，未发现导致其经营状况恶化及影响其市场信誉的情况。公司锦泰锂业项目的建造款的回收存在担保。根据公司与锦泰锂业的合同约定，锦泰锂业应如期支付垫资建造款且承诺不因生产线是否运行而停止支付，同时，锦泰锂业母公司对合同项下锦泰锂业义务承担责任。如锦泰锂业及锦泰锂业母公司无法承担合同项下的义务，锦泰锂业法定代表人就合同项下锦泰锂业义务承担保证责任，保证期限为公司收回所垫付建造款为止。担保方相关情况如下：

① 锦泰锂业母公司青海锦泰钾肥有限公司

I. 基本信息

公司名称	青海锦泰钾肥有限公司		
统一社会信用代码	91632800710559116R		
法定代表人	李玉龙		
成立时间	2004 年 1 月 17 日	注册资本	12,000 万元
注册地址	青海冷湖行委巴仑马海湖湖区西侧		
股权结构	青海富康矿业资产管理有限公司持股 44.5833%、李世文持股 38.75%、深圳市兆新能源股份有限公司持股 16.6667%		
经营范围	钾盐的开采（有效期至 2030 年 04 月 30 日）、销售，钾肥、氯化钾肥、硫酸钾肥、硫酸钾镁肥、颗粒钾肥的生产加工及销售，碳酸锂、氯化锂、老卤、尾液、硼的生产加工及销售，农用化肥生产加工及销售，建筑材料、五金交电、汽车配件、仪器仪表、化学合成材料、化学试剂（除专控及易燃易爆危险品外）、实验室耗材、塑料制品的销售，消防器材及产品的销售，涂料、PVC 塑料管的加工、销售，普通货物道路运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

锦泰钾肥拥有巴仑马海湖约 403.59 平方公里（采矿权面积 197.96 平方公里、探矿权 205.63 平方公里）的盐湖，卤水中钾、锂资源丰富，已开采钾肥多年，具有良好的盈利能力且拥有稳定的现金流。锦泰钾肥的简要财务数据如下[注]：

单位：万元

项目	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日
总资产	294,539.27	329,853.36
净资产	72,522.50	93,682.02
营业收入	28,402.51	40,179.71

[注] 数据来源：兆新股份（002256.SZ）2020 年年度报告

② 锦泰钾肥法定代表人

经查阅相关公开信息，截至本回复出具之日，锦泰钾肥法定代表人的主要对外投资情况如下：

序号	企业名称	经营范围	注册资本	持股比例
1	富康发展控股有限公司	股权投资、股权管理、股权经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	66,667 万元	7.50%
2	青海瑞丰融资担保有限公司	借款类担保、发行债券担保、其他融资担保、以及投标担保、工程履约担保、诉讼保全担保等非融资担保业务（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	10,300 万元	49.51%
序号	企业名称	经营范围	注册资本	持股比例

其中，富康发展控股有限公司主要对外投资包括青海省富康医药集团有限责任公司（注册资本为 30,000 万）、青海青银富康钾肥产业投资基金（有限合伙）6,001 万）、青海富康矿业资产管理有限公司（注册资本为 20,000 万）和青海三合资产管理有限公司（注册资本为 10,000 万）等企业，对外投资企业众多，经济实力较强。

根据青海省工业和信息化厅、省政府国资委、省统计局、省工商联、省企业联合会、省企业家协会联合发布的“2019 青海民营企业 50 强”榜单和“2020 青海省民营企业 50 强”榜单，富康发展控股有限公司 2018 年、2019 年分别实现销售收入 235,125.00 万元和 234,715.00 万元，位列 2019 年青海民营企业 50 强第 6 位和 2020 年青海民营企业 50 强第 7 位。

2020 年碳酸锂市场行情的整体向好发展将利好锦泰锂业的碳酸锂业务整体效益的提升。2020 年，锦泰锂业碳酸锂生产线持续运行并实现销售，锦泰锂业生产经营及财务状况正常。公司在锦泰项目中，通过技改、创新单元的优化，不断进行产能挖潜，提高整体产线在行业内的竞争水平，目前该项目运行良好。通过锦泰锂业自有资金和经营所得、锦泰锂业母公司及锦泰锂业法定代表人的担保等多重机制保障，锦泰锂业具备履约能力。截至本回复出具之日，锦泰锂业期后回款 100.00 万元。

碳酸锂行业价格理性回升，锦泰项目持续运行，逐步实现产能爬坡，锦泰锂业具备较强的还款意愿。通过锦泰锂业自有资金和经营所得、锦泰锂业母公司及锦泰锂业法定代表人的担保等多重机制保障，锦泰锂业具备履约能力。

综上,根据公司的信用政策和结算方式，2019 年、2020 年，剔除公司年度重点项目藏格

锂业项目、锦泰锂业项目，公司其他销售形成的应收账款与营业收入变动趋势一致。公司主要客户藏格锂业的应收账款与营业收入变化趋势不一致受其自身及关联方经营情况影响。2020年，藏格锂业履约能力提升，已基本按照合同进度付款，期后，藏格锂业亦存在回款。公司主要客户锦泰锂业的长期应收款与营业收入变化趋势不一致主要原因系由于公司与锦泰锂业合同规定还未到付款期所致。

**(二) 以往年度将藏格锂业应收款单项计提坏账准备的原因、相关不利因素是否发生变化，藏格锂业、锦泰锂业和第一大客户的应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提比例是否充分**

#### 1. 藏格锂业

公司2019年末、2020年末应收藏格锂业货款分别为6,382.80万元、9,250.24万元，账龄均系一年以内，藏格锂业为公司第一大应收账款客户。2019年，因藏格控股内部管理问题，当年付款出现逾期，故公司单独考虑其应收款的信用减值风险，并单项计提坏账准备638.28万元，计提比例为10%，高于公司按照账龄法计提的坏账金额319.14万元。根据藏格控股2020年6月24日披露的《藏格控股股份有限公司关于收到控股股东及其关联方归还占用资金的公告》，藏格控股的控股股东及其关联方已在2020年6月之前以现金方式归还全部占用资金和资金占用费。随着藏格控股内部管理的解决，其资金状况得以明显改善，另外，2020年藏格锂业碳酸锂产量增加且碳酸锂市场行情向好发展，藏格锂业主动销售碳酸锂带来现金流入。公司于2020年共计收到藏格锂业货款17,943.73万元，藏格锂业已基本按照合同进度支付货款。2020年末，公司应收藏格锂业9,250.24万元，账龄均系一年以内，鉴于导致藏格锂业资金紧张的相关不利情况已得到解决，且藏格锂业主营业务产能提升，主营业务产品碳酸锂市场行情向好发展，2020年末，公司评估藏格锂业偿付能力无异常，将对其应收账款纳入账龄组合计提5%的坏账准备，坏账准备计提是充分的。

#### 2. 锦泰锂业

2020年末，公司对锦泰锂业长期应收款余额31,189.15万元，公司计提长期应收款坏账准备3,118.92万元，计提比例10%。根据上述(一)3所述，2020年末，公司锦泰锂业项目的生产线建造款未到付款期。合作至今，公司未发现锦泰锂业发生重大偿付能力风险的情况，同时，公司时刻关注锦泰锂业经营状况及市场信誉情况，未发现导致其经营状况恶化及影响其市场信誉的情况。公司锦泰锂业项目的建造款的回收存在担保，相关担保方具备一定的资产实力。同时，2020年，锦泰锂业主营业务产品碳酸锂市场行情向好发展，利于锦泰锂业通

过碳酸锂的销售产生资金流入以支付公司生产线建造款。2020 年末，公司根据上述情况评估锦泰锂业偿付能力无异常，计提 10% 的坏账准备，坏账准备计提是充分的。

**问题二、年报显示，你公司与藏格锂业签订年产 1 万吨碳酸锂的盐湖卤水提锂装置设备购销合同，合同金额为 5.78 亿元，累计确认收入 4.87 亿元，本期确认收入 1.83 亿元，与锦泰锂业签订 3000t/a 碳酸锂生产线建设、运营和技术服务合同，合同金额为 4.68 亿元，累计确认收入 1.92 亿元，本期确认收入 1,174.1 万元。请分别补充说明与藏格锂业、锦泰锂业订立合同的具体情况、已确认的收入是否符合确认条件、合同中约定的单项履约义务、交易价格在各单项履约义务之间的、分配的方法、是否属于在某一时段内履行履约义务的情形、相应履约进度的确认方法及依据。请年审会计师发表核查意见。**

回复：

(一) 藏格锂业订立合同的具体情况、已确认的收入是否符合确认条件、合同中约定的单项履约义务、交易价格在各单项履约义务之间的、分配的方法、是否属于在某一时段内履行履约义务的情形、相应履约进度的确认方法及依据

1. 合同具体情况

2018 年 3 月，公司与藏格锂业签订年产 1 万吨碳酸锂的盐湖卤水提锂装置《设备购销合同》(以下简称“藏格项目”)，合同金额为 5.78 亿元，包括 10 套相同的提锂装置和配套吸附分离材料。

2. 已确认的收入是否符合确认条件、合同中约定的单项履约义务、交易价格在各单项履约义务之间的、分配的方法、是否属于在某一时段内履行履约义务的情形、相应履约进度的确认方法及依据

(1) 已确认的收入是否符合确认条件

根据公司与藏格锂业签订的合同，公司藏格项目的履约义务为提供系统装置及配套吸附分离材料。公司藏格项目收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
确认收入金额	18,277.14	20,461.83	9,966.32

根据财政部于 2006 年发布的《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：(1) 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；(2) 公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；(3) 收入的金额能够可靠地计量；(4) 相关的经济利益很可能流入；(5) 相关的已发生或将发

生的成本能够可靠地计量。

公司 2018 年、2019 年根据藏格锂业出具的验收单并结合相关经济利益预计流入情况确认收入，确认金额分别为 9,966.32 万元和 20,461.83 万元，符合企业会计准则的相关规定。

根据财政部于 2017 年 7 月 5 日颁布的《关于修订印发<企业会计准则第 14 号——收入>的通知》(财会〔2017〕22 号，以下简称新收入准则)，公司自 2020 年 1 月 1 日起施行新收入准则。根据新收入准则，公司应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。具体包括：(1)合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；(2)该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称转让商品）相关的权利和义务；(3)该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；(4)该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；(5)企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司藏格项目合同中的履约义务在公司实施新收入准则后未发生变化，仍为向藏格锂业交付提锂装置及配套吸附分离材料，相关产品在完成安装调试并经藏格锂业验收后，相关控制权转移至藏格锂业，2020 年公司完成合同相关履约义务并确认收入 18,277.14 万元，符合企业会计准则的相关规定。

## (2) 合同履约义务说明

根据公司与藏格锂业签订的合同，公司藏格项目的履约义务为向藏格锂业提供 10 套相同的系统装置及配套吸附分离材料，每套装置的技术要求相同且每套装置投产后均可独立运行，因此，交付每套系统装置及配套吸附分离材料构成一项履约义务。藏格项目合同金额为 5.78 亿元，共计 10 套相同的系统装置及配套吸附分离材料产品，合同金额在 10 套相同的设备及配套吸附分离材料间平均分配，每套含税价格 5,780.46 万元。

公司向藏格锂业交付提锂装置，相关产品在完成安装调试并经藏格锂业验收后，相关控制权转移至藏格锂业，属于在某一时间点履行的履约义务，不属于在某一时段内履行的履约义务。公司按照系统装置及配套吸附分离材料产品的交付时点确定履约进度，以产品验收单或藏格锂业已将系统装置投入运行作为确定履约进度的依据。

**(二) 锦泰锂业订立合同的具体情况、已确认的收入是否符合确认条件、合同中约定的单项履约义务、交易价格在各单项履约义务之间的、分配的方法、是否属于在某一时段内履行履约义务的情形、相应履约进度的确认方法及依据**

### 1. 合同具体情况

2018 年 6 月，公司与青海锦泰锂业有限公司(以下简称锦泰锂业)签订《3000t/a 碳酸锂生

产线建设、运营和技术服务合同》，公司为锦泰锂业建设 3000t/a 碳酸锂生产线（具体分为 3 条相同的 1000t/a 碳酸锂生产线进行建设），并承担生产线建成后生产运营管理和技术服务支持(以下简称锦泰项目)。锦泰锂业提供卤水资源、以及水电气等公共配套设施；公司负责建设碳酸锂生产线，并承担生产线投产后的运营管理和技术服务支持，以锦泰锂业的卤水为原料提取碳酸锂产品并提供技术服务。

根据合同，生产线建造款为人民币 46,783.73 万元，折合 1000t/a 碳酸锂生产线投资为 15,594.58 万元。生产线投产后，锦泰锂业按约定分期 120 个月支付公司生产线建造款；生产线投产运营管理期间，公司承担生产线运营并向锦泰锂业收取运营费用；生产线产生的盈利，由双方按照约定比例分成，由锦泰锂业向公司支付。

2. 已确认的收入是否符合确认条件、合同中约定的单项履约义务、交易价格在各单项履约义务之间的、分配的方法、是否属于在某一时段内履行履约义务的情形、相应履约进度的确认方法及依据

(1) 已确认的收入是否符合确认条件

根据公司与锦泰锂业签订的合同，公司锦泰项目的履约义务包括生产线的建设及承担生产线建成后生产运营管理和技术服务支持。公司锦泰项目收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年
生产线建设		18,053.10
生产线运营服务	1,174.10	

根据财政部于 2006 年发布的《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，销售商品在同时满足下列条件时予以确认:(1)企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；(2)企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；(3)收入的金额能够可靠地计量；(4)相关的经济利益很可能流入企业；(5)相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

根据企业会计准则上述相关规定以及合同约定：公司锦泰锂业项目生产线在建成并经锦泰锂业验收后，所有权属于锦泰锂业，生产线所有权上的主要风险和报酬转移至锦泰锂业，且合同约定了生产线的建造金额，即建造生产线的收入金额能够可靠计量。同时，公司未发现锦泰锂业出现不能支付建造款的情况，且生产线的建造成本能够可靠计量。另外，生产线建造款合同额由锦泰锂业分 120 个月逐月支付公司，即收款期超过 1 年，属于分期收款销售。2019 年，公司完成 2 条 1000t/a 生产线的建造，并根据锦泰锂业出具的生产线建设完成确认

单及生产线的现销价格确认了 2 条 1000t/a 生产线的建造收入 18,053.10 万元。公司收入确认符合企业会计准则的相关规定。

根据财政部于 2017 年 7 月 5 日颁布的《关于修订印发<企业会计准则第 14 号——收入>的通知》(财会〔2017〕22 号,以下简称新收入准则),公司自 2020 年 1 月 1 日起施行新收入准则。根据新收入准则,公司应当在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品控制权时确认收入。具体包括:(1)合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务;(2)该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务(以下简称转让商品)相关的权利和义务;(3)该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款;(4)该合同具有商业实质,即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额;(5)企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司锦泰项目生产线建成并交付锦泰锂业后,为锦泰锂业持续提供生产线投产后的运营管理和技术服务,即由锦泰锂业提供卤水资源、以及水电气等公共配套设施,公司以卤水为原料提取碳酸锂产品交付锦泰锂业并提供技术服务,锦泰锂业在公司运行生产线过程中持续取得公司履约所带来的经济利益,属于在某一时段内履行的履约义务。根据锦泰项目合同,公司有权按照每月生产线产出碳酸锂的产量和双方约定的结算单价,扣除生产过程中消耗锦泰锂业提供的水、电、气的费用后,收取生产线运营费用。

2020 年,公司运行已交付锦泰锂业的两条生产线,产出碳酸锂产品并交付锦泰锂业,根据双方约定的结算单价扣除能源耗费后,进行运行费用的结算,并确认生产线运营收入 1,174.10 万元,截至 2020 年末,公司已实际收到该生产线运行回款 1,135.08 万元。公司 2020 年生产线运行收入确认符合企业会计准则的相关规定。

## (2) 合同履约义务说明

根据公司与锦泰锂业签订的合同,公司锦泰项目的履约义务包括两项,其中:

### 1) 生产线的建设

根据锦泰项目合同,公司为锦泰锂业建设 3000t/a 碳酸锂生产线(具体分为 3 条相同的 1000t/a 碳酸锂生产线进行建设),每条生产线的技术要求相同且每条生产线投产后均可独立运行。因此,建设并交付每条生产线即为一个单项履约义务。根据锦泰项目合同,生产线建造款为人民币 46,783.73 万元,共计 3 条相同的 1000t/a 碳酸锂生产线,合同金额在 3 条碳酸锂生产线间平均分配,每条含税价格 15,594.58 万元。公司向锦泰锂业交付碳酸锂生产线,生产线在建设完成并经锦泰锂业验收后,相关控制权转移至锦泰锂业,属于在某一时间点履行的履约义务,不属于在某一时段内履行的履约义务。公司按照碳酸锂生产线的交付时点确定履约进度,以生产线交付验收单作为确定履约进度的依据。

## 2) 生产运营管理和技术服务

公司锦泰项目生产线建成并交付锦泰锂业后，为锦泰锂业持续提供生产线投产后的运营管理和技术服务，即由锦泰锂业提供卤水资源、以及水电气等公共配套设施，公司以卤水为原料提取碳酸锂产品交付锦泰锂业并提供技术服务，锦泰锂业在公司运行生产线过程中持续取得公司履约所带来的经济利益，属于在某一时段内履行的单项履约义务。根据锦泰项目合同，公司有权按照每月生产线产出碳酸锂的产量和双方约定的结算单价，扣除生产过程中消耗锦泰锂业提供的水、电、气的费用后，收取生产线运营费用。2020年，公司按照运行生产线产出的碳酸锂的产量确认履约进度，即按照产出法确认履约进度，以双方确认的碳酸锂产品产量签收单和双方确认的生产线运行费用结算单作为履约进度的确认依据。

**问题三、年报显示，你公司经营以吸附分离材料为核心的配套系统装置和技术服务。请补充说明你公司向客户提供的相关系统装置和技术服务是否附带产品质量保证，如是，未计提相应销售费用和预计负债是否符合《企业会计准则》。请年审会计师发表核查意见。**

### 回复：

公司向客户提供的技术服务未附带产品质量保证，向客户提供的相关系统装置附带产品质量保证，对因公司原因导致设备未达到合同约定的提供免费售后服务。公司对销售客户的系统装置，一般提供到货后18个月或运行、验收后12个月的免费售后服务(部分客户以前述两个时间点先到为准)。

根据《企业会计准则第13号——或有事项》的相关规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认预计负债：(一)该义务是企业承担的现时义务；(二)履行该义务很可能导致经济利益流出企业；(三)该义务的金额能够可靠地计量”。

公司售后费用主要系根据客户在装置投入运行后的维护需求发生的差旅费和零星材料费，对于个别境外项目，公司本着成本效益原则，将售后服务委托第三方进行。因公司销售的系统装置产品为按照客户需求进行定制化设计、制造，装置应用环境存在差异，对于未来是否实际需要承担免费维修义务具有不确定性，发生的售后服务支出金额不能够可靠地估计，且从历史经验看，公司每年发生地售后费用占营业收入比例较低,最近3年，公司售后服务费用占营业收入比例情况如下：

单位：元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
售后费用	801,135.48	450,288.06	106,528.15
系统装置收入	296,604,441.43	468,832,431.05	155,082,136.74

占比(%)	0.27	0.10	0.07
-------	------	------	------

如上表所示，最近3年，公司售后服务费用占营业收入比例不足1%，公司于实际售后服务费用发生时确认为当期费用，未计提相应销售费用和预计负债符合《企业会计准则》的规定。

**问题四、年报显示，你公司2020年吸附分离材料的毛利率为45.73%，系统装置毛利率为46.71%。请结合行业环境、市场定位、公司竞争优势、产品销售单价、单位生产成本、成本构成、定价机制等，分产品说明公司毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异。请年审会计师发表核查意见。**

**回复：**

**（一）行业环境、市场定位、公司竞争优势**

公司提供的吸附分离技术在下游用户的工艺流程中发挥特殊的选择性吸附、分离和纯化等功能，新兴产业技术进步带来了多个细分领域的新需求，应用范围、应用领域和应用数量都呈现快速递增的趋势。随着吸附分离技术研究的不断深入，这些新兴领域对分离、纯化技术更高、更细分的要求将引导行业逐步向定制化、系统装置和集成服务模式发展。公司吸附分离技术广泛应用于金属资源、生物医药、水处理和超纯化、节能环保、食品和植物提取、化工与工业催化等领域，具体细分方向包括盐湖提锂、蛋白及药用抗体纯化、高端饮用水、VOCs捕捉、甜菊糖及CBD等。

国内，同行业原有小产能、落后产能多集中于工业水处理等单一应用领域，受国内环保安全管理政策影响，产能逐步关停或者向先进制造水平的产能集中和结构调整。国际上，同行业大多为大型跨国企业下属的业务单元，吸附分离材料为其部分产品，其质量标准高、成熟市场占有率高、毛利水平高。但受到大型跨国公司业务调整，产能波动以及国家和地区经济政治格局的影响，其产能供给和产品开发动力不足。

公司自成立之初即确立了以高技术为切入点，进入高端新兴领域的增量市场发展战略，同时实现成熟市场的高端产品的进口替代，在多个应用领域直面国际厂商的竞争，以对标国际一流企业的产品质量、快速的交货周期、良好的性价比、定制化的系统集成装置和专业的技术服务优势逐步实现对进口材料 and 技术的替代，在部分新兴应用领域实现原创技术的产业化，并推动了相关领域的工艺革新。

公司竞争优势主要包括：（1）公司为行业内唯一上市公司，国内龙头企业，多项首创应

用解决不同应用领域的纯化技术难题。(2) 在全球范围内, 公司产品品种覆盖最全, 并通过提供全球行业唯一的材料、应用工艺、装置的一体化解决方案灵活配套技术支持, 准确捕捉市场方向, 达成储备技术与市场热点共振效果。(3) 公司研发团队创新活跃、学科分布合理, 形成科学家、领域研发带头人、产品研发小组成员的人才金字塔, “吸附分离聚合材料结构调控与产业化应用关键技术”项目获得国家科技进步二等奖。上市以来, 研发投入累计达到 2.15 亿元。(4) 创新是公司基因, 公司多年持续技术创新, 开展前瞻性布局。公司具备足够“广度+深度”的技术储备库, 产业化转化能力强, 每年有 4—8 个新产品、6-10 个新工艺被研发成功或产业化应用。根据客户的实际情况开发先进性、实用性显著的产品和应用工艺。(5) 近年来, 公司投产 4 万吨优质产能, 以石化行业最高的环保标准建设, 生产线设计融合了公司多年来在材料制造方面的独有技术, 在行业内高端产能供需不匹配的背景下, 竞争优势更为突出。

## (二) 产品销售单价

### 1. 吸附分离材料

2020 年, 公司与比较公司的吸附材料产品销售单价对比如下:

公司名称	产品	营业收入(元)	销量(吨)	销售单价(元/吨)
康达新材	胶粘剂	1,689,142,284.58	59,456.70	28,409.62
争光股份	离子交换树脂	202,278,723.31	11,414.64	17,720.99
建龙微纳	分子筛	451,549,981.64	29,041.10	15,548.65
公司	吸附分离材料	591,031,205.29	20,373.80	29,009.38

康达新材和建龙微纳的产品与公司不同, 销售单价的可比性不大。争光股份销售的离子交换树脂主要应用于成熟的工业水处理领域, 公司吸附分离材料产品多应用于湿法冶金、制药、食品加工、环保等新兴应用领域, 工艺难度及产品要求较高, 产品定价相对较高, 并带来了销售的高毛利率。

### 2. 2020 年, 公司系统装置销售单价如下:

2020 年, 公司销售系统装置共 73 套, 均为以销定产, 合计实现收入 296,604,441.43 元, 平均每套单价为 4,063,074.54 元。

公司系统装置产品区别于吸附分离材料, 为客户量身定制, 采用定制化、菜单式服务。根据客户需求, 可选小型撬装单元、自动化模式、连续离子交换装置、整线等, 结合客户的原材料、现场工况、客户需求及产线经济性等情况, 为客户定制化设计和制造整套设备, 产品按照技术难度、工艺复杂程度、领先性和成本因素等单独报价。不同客户的不同项目之间合同额差异较大, 产品定价具有差异性, 不具备可比性。

### （三）单位生产成本与成本构成

1.2020年，公司吸附分离材料与比较公司的单位生产成本对比情况如下：

单位：元/吨

公司名称	产品	营业成本(元)	销量(吨)	单位成本(元/吨)
康达新材	胶粘剂	1,206,748,985.40	59,456.70	20,296.27
争光股份	离子交换树脂	121,197,597.07	11,414.64	10,617.73
建龙微纳	分子筛	251,127,421.85	29,041.10	8,647.31
公司	吸附分离材料	320,769,496.26	20,373.80	15,744.22

2.2020年，公司吸附分离材料与比较公司的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	康达新材		浙江争光		建龙微纳		公司	
	金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)
直接材料	104,473.57	86.57	8,464.45	69.84	12,922.58	51.46	20,518.20	63.97
人工费用	3,981.38	3.30	367.95	3.04	1,807.66	7.20	2,528.17	7.88
制造费用	12,219.95	10.13	3,287.37	27.12	10,382.49	41.34	9,030.57	28.15
合计	120,674.90	100.00	12,119.77	100.00	25,112.74	100.00	32,076.95	100.00

3.2020年，公司系统装置成本和成本构成情况如下：

单位：万元

项目	原材料	人工工资	折旧	其他费用	合计
金额	14,729.52	225.51	32.54	817.23	15,804.80
占营业成本比重	93.20%	1.42%	0.21%	5.17%	100.00%

从成本构成来看，所有公司的产品成本的主要构成均为直接材料成本。康达新材和建龙微纳的产品与公司不同，单位生产成本及构成的可比性不大。公司吸附分离材料的单位生产成本高于争光股份，主要原因为公司吸附材料应用领域广泛，多集中在一些创新、前沿、对质量和纯化标准有更高标准的下游方向，该类领域所需要的吸附材料技术含量更高，对应工艺更加复杂，因此成本较工艺较为简单的标准化产品而言更高。与此同时，该等领域的产品附加值较高，公司通过相应的高售价予以补偿成本，并带来了销售的高毛利率。

目前公司为国内外吸附分离行业唯一一家能够为多种不同应用领域下游客户提供“吸附分离材料+应有工艺+系统装置”整体解决方案的供应商，公司的系统装置是以公司自主开发的

吸附分离材料为核心，针对性设计开发的整体解决方案。由于技术门槛及行业特征与其他化工或新材料行业上市公司存在较大差异性，不存在明显的可比公司。

#### （四）定价机制

##### 1. 吸附材料产品的定价原则

独有产品根据客户使用效益定价。该产品拥有较高技术含量的独有产品，在市场上基本不存在替代产品，公司首先测算目标客户使用该类产品可以获得的潜在收益，根据潜在收益的一定比例确定产品价格。

替代产品跟随定价。该产品在质量和性能上达到或接近同类进口产品的水平，拥有对国内产品的品质优势和对国外产品的成本优势，形成了对进口产品的替代。对于该产品，公司以进口同类产品价格为基础，结合产品成本情况，进行一定幅度的下调，保证公司产品在价格方面具有较强的竞争力，并能获得较高毛利率水平。

通用产品市场化定价。该产品是指在国内市场中存在较多的品质相似的同类产品。该产品技术含量相对较低，市场竞争较为激烈。对于该产品，公司会参考同类产品的市场价格，定价水平与同类产品持平或略高于市场平均价格。

##### 2. 系统装置产品个性化定价

系统装置产品按照客户需求定制化设计、制造，产品按照每个项目技术难度、工艺复杂程度和成本因素等单独报价。

#### （五）毛利率和同行业可比公司对比

##### 1. 吸附分离材料

吸附分离材料产品按应用领域分为金属资源、生物医药、水处理和超纯化、节能环保、食品和植物提取、化工与工业催化等不同领域，吸附材料的开发并产业化是公司主营业务，公司有丰富的创新品种库，创新制度保障每年推出 4~8 个新产品，6~10 个新工艺，实现量产并投放市场。伴随着公司新材料产业园建成投产，打通产能瓶颈，新产品量产旺盛，新设施促成重要基础技术的突破，带来系列化高端新品。

公司主要业务为吸附分离材料和系统装置的生产与销售，目前已在沪深证券交易所上市的公司中无与公司业务相近的公司。公司在同行业对比时，选取精细化工行业中与公司业务模式、业务规模、盈利能力水平以及主要原材料类型等与公司较为接近的上市公司作为可比上市公司，但因各公司所生产的具体产品以及原材料类型、业务模式以及客户结构等与公司存在差异，因此各项指标对比仅作为参考。

项目	康达新材	争光股份	建龙微纳	平均值	公司
毛利率(%)	28.56	40.02	44.39	37.66	45.73

注：以上数据引自其招股说明书、定期报告。

其中：争光股份主要产品为离子交换与吸附树脂，其 70% 以上的收入来源应用领域为工业水处理、食品及饮用水；其部分产品与公司类似，但应用领域存在较大差异；公司吸附分离技术广泛应用于金属资源、生物医药、水处理和超纯化、节能环保、食品和植物提取、化工与工业催化等领域；建龙微纳主要产品为无机非金属多孔晶体材料分子筛吸附剂，和公司产品功能类似亦具备吸附纯化的功能；康达新材主要产品为中高端胶粘剂及高分子新材料产品，其原材料与公司同属为石油大宗化工产品。

综上，公司依托自身技术优势，具有较强的定价话语权，产品销售毛利率指标优于比较公司，具备合理性。

## 2.系统装置

公司系统装置产品根据客户应用领域、工艺条件以及供货范围定制而成，能够使客户获得最佳材料使用效果、改进工艺和降低成本，并获得明显的经济效益。与传统产业通常采取的“成本加定价”模式不同，装置类产品技术含量高，因此具有良好的议价、定价能力，有利于保持和提高产品的盈利能力。应用系统装置类产品采取个性化定价策略，按照客户需求定制化设计、制造，产品按照每个项目技术难度、工艺复杂程度和成本因素等单独报价。

公司在系统装置方面加大研发投入和市场拓展工作，开发出全部自主知识产权的全自动连续离子交换装置，下游客户生产线对装置的要求更高、技术更复杂，对用户降低生产成本的效果更为明显。2020 年，公司系统装置毛利率为 46.71%。

目前公司为国内外吸附分离行业唯一一家能够为多种不同应用领域下游客户提供“吸附分离材料+应有工艺+系统装置”整体解决方案的供应商，由于技术门槛及行业特征与其他化工或新材料行业上市公司存在较大差异性，不存在明显的可比公司，对比情况参照难度较大。

**问题五、年报显示，你公司 2020 年期末存货账面余额 3.32 亿元，仅计提 5.71 万元的存货跌价准备。请分产品依次说明存货的库龄、是否有在手订单支撑、市场价格变化、存货减值测试的具体过程，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表核查意见。**

回复：

(一) 公司 2020 年末存货跌价准备计提情况如下：

单位：元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	76,906,554.67		76,906,554.67

在产品	108,850,232.96	57,109.61	108,793,123.35
库存商品	59,475,153.71		59,475,153.71
发出商品	73,649,089.95		73,649,089.95
低值易耗品	13,557,129.47		13,557,129.47
合 计	332,438,160.76	57,109.61	332,381,051.15

(二) 2020 年末，公司存货的库龄及对应在手订单情况说明如下：

单位：元

存货类别		库龄	金额	是否有在手订单
原材料		1 年以内	76,354,339.96	生产产品共用原材料，不存在直接的订单对应
		1-2 年	382,434.49	
		2-4 年	169,780.22	
		4 年以上	33,518.20	
		小计	76,906,554.67	
在产品	吸附分离材料	1 年以内	15,007,120.62	
		小计	15,007,120.62	
	装置	1 年以内	34,863,396.16	是
		1-2 年	14,774,577.66	是
		2-4 年	44,205,138.52	是
		小计	93,843,112.34	
	库存商品	1 年以内	56,161,026.75	是，其中备货金额 35,279,546.44
1-2 年		3,314,126.96	是	
小计		59,475,153.71		
发出商品	1 年以内	60,888,581.28	是	
	1-2 年	12,760,508.67	是	
	小计	73,649,089.95		
低值易耗品		1 年以内	12,953,482.82	生产经营活动共用，不存在直接的订单对应
		1-2 年	481,386.81	
		2-4 年	122,259.84	
		4 年以上	24,661.01	
		小计	13,557,129.47	

合计	332,438,160.76
----	----------------

根据上表，从库龄来看，公司库龄一年以内的存货 256,227,947.59 万元，占期末库存总额的 77.08%。从在手订单情况看，公司除生产或经营共用的原材料或低值易耗品外，其他存货依据订单生产的比例为 57.66%。由于公司生产吸附分离材料均采用有机合成方法制成，化学性质稳定，不易分解、挥发及变质，在特定条件下，如密封包装、储存温度在 0-40 摄氏度之间、避免太阳直射的存储状态下在可长期保存，且公司原材料保存条件良好，故保质期一般在 5 年以上，2020 年末，公司原材料库龄超过 1 年，但仍可正常使用，未出现减值迹象。装置在产品库龄超过 1 年以上的主要系部分装置客户由于受自身生产或疫情的影响，公司未能及时发货，但公司已按照合同进度收取一定比例的预收款，预收金额高于成本，未出现减值迹象。发出商品库龄超过 1 年主要系公司客户四川永祥新能源有限公司以公司 2019 年向其销售的吸附分离材料不符合合同要求为由向乐山市五通桥区人民法院起诉解除合同，双方已协商解除合同，公司已于 2021 年 3 月初将吸附分离材料运回，相关吸附分离材料产品仍可正常销售其他客户，未出现减值迹象。低值易耗品中库龄超过 2 年的主要系经营耗用的零配件备用库存，仍可满足公司目前经营所需，未出现减值迹象。

### (三) 存货市场价格情况

公司主营产品吸附分离材料属于专用、精细化工新材料产品，并非大宗交易商品，目前尚无公开报价信息。

在国内，随着环保、安全管理不断加强，小产能、落后产能逐步关停，向先进制造水平的产能集中；国际上，受大型跨国公司业务调整、产能波动、国家和地区经济政治格局的影响，产能供给不足。这些因素导致公司高端吸附分离材料价格上升，主要存货价格未出现因市场价格下跌导致的低于账面成本的情况。

### (四) 存货减值测试的具体过程

2020 年末，公司按存货成本与可变现净值孰低的原则对存货进行减值测试，并按照存货成本低于可变现净值的差额计提存货跌价准备。具体测试过程如下：

1. 期末对存货进行全面盘点，检查存货的数量及状况，核实存货是否存在因质量问题、生产已不再需要等导致可变现净值下降的迹象；
2. 对于库存商品，存在在手订单对应的，在手订单价格减去估计将要发生的相关销售费用及税费金额，确定其可变现净值，与期末结存成本进行比较，按期末成本超过可变现净值部分计提存货跌价准备；对于备货类的库存商品，比较最新同类产品销售价格或参考同类产品在手订单价格，按照该等价格减去估计将要发生的相关销售费用及税费金额，确定其可变

现净值，与期末结存成本进行比较，按期末成本超过可变现净值部分计提存货跌价准备；

3. 公司的在产品分为吸附分离材料产品和系统装置，对于吸附分离材料在产品，根据相关产成品是否存在减值迹象，确定其是否存在减值迹象；对于装置在产品，均是依据在手订单进行生产，公司采用合同金额减去至完工时估计将要发生的原材料、人工费用、间接费用等各类费用和相关税费的金额，确定其可变现净值，与期末结存成本进行比较，按期末成本超过可变现净值部分计提存货跌价准备。

4. 公司发出商品系已发出尚未经客户验收的产品，均有在手订单支撑，公司按照订单价格减去估计将要发生的相关税费金额，确定其可变现净值，与期末结存成本进行比较，按期末成本超过可变现净值部分计提存货跌价准备。

5. 对于生产经营共用的原材料和低值易耗品，原材料根据相关产成品是否存在减值迹象，确定是否存在减值迹象，低值易耗品根据是否仍为生产经营所需，确定是否存在减值迹象。另外，公司结合原材料的市场价格情况，核实原材料是否存在市场价格逐步下降的减值迹象。

根据上述 1-5 存货减值测试过程，2020 年末，公司计提装置在产品跌价准备 5.71 万元。

#### (五) 与同行业对比

项目	本公司	建龙微纳	康达新材	争光股份[注]
存货跌价准备率	0.02%	-	3.71%	5.29%

公司 2020 年存货跌价准备率为 0.02%，低于康达新材、争光股份。康达新材的产品与公司不同，存货计提跌价的可比性不大。根据争光股份公开披露信息，根据争光股份公开披露信息，2020 年 6 月末，争光股份对在产品和库存商品中因被淘汰、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因导致成本高于可变现净值的部分计提存货跌价准备，其中，对库龄为 5 年以上的存货按成本全额计提跌价准备。公司存货跌价准备率较低的主要原因系各类存货库龄较短，且对于 1 年以上的在产品-装置、库存商品、发出商品均有在手订单，不存在明显减值迹象。

综上，从存货库龄来看，公司存货整体未面临因过期或长期积压导致无法销售的减值风险；从在手订单情况来看，除个别装置产品因预计完工成本低于合同价格计提跌价准备外，公司其他依据订单或备货所需采购或生产的存货，公司销售订单价格可以弥补公司存货成本，存货未面临因无法获取销售订单导致无法销售或预期订单价格低于存货成本而导致的减值风险；从市场价格来看，公司存货未出现市场价格逐渐下跌的减值风险。公司基于前述对存货减值迹象的风险评估，对存货进行了减值测试，计提存货跌价准备 5.71 万元，是充分的，与

同行业比较公司不存在较大差异。

**问题六、年报显示，你公司 2020 年第一大客户收入为 1.83 亿元，占年度销售总额 19.81%。请补充说明你公司获取该客户的方式、与该客户展开合作的具体内容、合作期限、目前在手订单情况，是否存在大客户流失风险。请年审会计师发表核查意见。**

**回复：**

公司第一大应收账款客户即为藏格锂业。

#### （一）获取方式

公司自 2009 年起开始攻克盐湖卤水提锂的技术难关，并先后获得多项相关专利。经实验室小试、中试成功后，2018 年 1 月份，在青海冷湖建立 100t/a 碳酸锂项目小规模工业化生产线，生产强度及工艺程序皆比照大型项目进行，通过生产线的设计、设备制作安装、吸附材料的制备、生产运行调试，成功产出高纯碳酸锂。

2018 年 3 月，在藏格控股股份有限公司已向其他公司采购锂离子富集材料的前提下（详见藏格控股 2017-084 号公告），为了抓紧时间，更快建设其规划的 1 万吨碳酸锂项目，经过公司商务推介，藏格控股内部技术论证，藏格锂业与公司签订年产 1 万吨碳酸锂的盐湖卤水提锂装置设备购销合同，合同金额为 578,046,598.00 元。本合同为吸附工段的吸附技术整包合同，包括材料、工艺、装置一体化。公司承担了卤水提锂的富集工段。藏格项目合同的签订是基于公司多年的技术累积及各种实验测试后执行的盐湖提锂大型工业化项目。

#### （二）内容、合作期限和在手订单情况

根据公司与藏格锂业签订的《设备购销合同》，年产 1 万吨碳酸锂的盐湖卤水提锂项目共计包括相同的提锂装置设备 10 套。按照合同约定，2018 年 12 月 15 日之前全部设备分阶段到货，由于该项目跨 2019-2020 年 2 个冬季，低温施工进度缓慢；2020 年初疫情对人员出行和物资流通造成限制，影响一季度项目现场实施；该项目进度与合同约定存在差异。此外，该项目从较低浓度卤水中提锂，在原材料卤水浓度低、杂质多、多个技术单元贯通等条件下，作为一个开创型新技术产业化项目，现场工况的复杂性导致进度落后于预期，从重大新技术产业化角度具有合理性。

截至 2020 年末，公司已交付藏格锂业 10 套设备并投入运行，最后 1 套设备的部分吸附材料未发货。截至 2020 年末，公司藏格项目已累计确认收入 48,705.29 万元(不含税)，已累计收回货款 46,243.73 万元，截至本回复出具之日，藏格锂业期后回款 2,986.23 万元。目前公司与藏格锂业的在手订单包括年产 1 万吨碳酸锂的盐湖卤水提锂项目部分配套吸附分离材料以及 2020 年和 2021 年分别签订的盐湖提锂项目创新优化单元，两项设备合同订单分别为 210

万元、160 万元。

### （三）大客户流失风险

在盐湖提锂领域，公司经过多年技术攻关和大型工业化项目的持续运行，已形成独特的技术极，拥有 10 多项专利，工程案例包括 3 个大型工业化运行项目，可针对中、高、低不同品位的卤水提供不同方案，技术辐射精制、回收、除硼、矿石锂除杂等多个维度。在该领域，公司技术优势明显、工业化运行经验丰富，在提高碳酸锂品质、出货量及降低成本方面亦存在较大的技术潜力。在涉锂板块，公司存在明显的竞争优势。且公司在为藏格锂业提供 1 万吨碳酸锂生产线盐湖卤水吸附技术提取碳酸锂装置后，持续强化公司在提锂领域的技术优势，自主开发的吸附剂、设备和完整工艺，使得公司陆续签订锦泰、五矿等多家项目。目前公司亦在持续拓展其他国内外盐湖项目。公司为藏格、锦泰、五矿提供的碳酸锂提取装置中的吸附剂作为耗材属性，需要定期补加，也极大的促进了与客户之间的粘性。

综上，藏格锂业还存在定期补加或更换吸附材料的需求，公司亦具备在该领域的持续接单能力，公司持续成长源自企业自身的创新驱动，公司不存在大客户流失风险，亦对单一客户不存在依赖性。

### **问题七、锦泰项目 2018 年签订合同，目前的验收情况、收入确认情况如何？结合合同签订背景，说明项目的商业合理性。**

回复：

#### （一）目前的验收、收入确认情况

2018 年 6 月，公司与青海锦泰锂业有限公司（以下简称“锦泰锂业”）签订《3000t/a 碳酸锂生产线建设、运营和技术服务合同》，为锦泰锂业建设 3000t/a 碳酸锂生产线（具体分为 3 条相同的 1000t/a 碳酸锂生产线），并承担生产线建成后的生产运营管理和技术服务支持。生产线建造款 46,783.73 万元，折合每条 1000t/a 碳酸锂生产线建造款 15,594.58 万元。生产线建造款由锦泰锂业在全部 3 条生产线投产后按约定分期 120 个月支付给公司。

公司锦泰锂业项目生产线属于分期收款销售。截至 2021 年 3 月末，公司已完成 3000t/a 碳酸锂生产线的建造并投产运行，锦泰锂业完成全部 3 条线的验收。公司根据已收到的验收单分别于 2019 年 6 月、2019 年 9 月及 2021 年 3 月确认每条生产线建造收入 9,026.55 万元，总计 27,079.65 万元。

#### （二）项目商业合理性的说明

2018 年 1-5 月，碳酸锂市场景气，亚洲金属网工业级碳酸锂市场价格在 12-15 万元/吨，电池级碳酸锂市场价格在 14-16 万元/吨。高企的市场价格，使得无论是资源方，还是技术方，

都有足够的价格动力，抓住紧急的时间窗口，快速投资新项目，促进盐湖提锂的产业化。

该项目的商业合理性如下：

#### 1.锦泰锂业拥有的优势

(1) 本合同签订前，锦泰已建成完整的钾肥生产线并投产，具备多年生产经验，可提供足够的老卤资源进行提锂。

(2) 锦泰项目现场的水、电、汽、道路完善，具备直接生产的基础条件。

(3) 锦泰项目的厂房已经建成，可直接用于本项目的建设。

(4) 在本项目建设前，锦泰锂业在项目现场已有年产 3000 吨碳酸锂的萃取法生产线，因而也拥有自身现成的销售渠道。

(5) 锦泰锂业办理本项目各项审批流程，更能发挥其作为当地民营企业高效管理的优势。

#### 2.公司拥有的优势

(1) 公司作为吸附分离技术的系统集成商，具有吸附分离技术综合优势，包含材料、系统装置和项目运营，并有小型生产线试验成功。

(2) 公司已经与藏格锂业签订了 10000 吨碳酸锂的合同，完成了方案论证和设计，本项目的快速启动可起到促进和示范作用。

(3) 公司具备“资金+核心技术”的现代服务业模式运行经验，曾在中国铝业贵州分公司氧化铝母液提镓项目中，分期收回本金、按照每期的镓产量获得运营管理收入。事实证明该模式对客户和公司自身发展是有益的，并被西安市列为现代服务业重点示范项目。

#### 3.锦泰模式的技术创新平台意义

公司将锦泰锂业项目作为重大创新平台，持续强化技术领先优势。该创新技术不仅服务于项目本身，为客户降低技术风险、显著提高客户收益，而且服务于公司在盐湖提锂领域的大发展战略。通过公司持续的技术投入，从运营角度会提高整线的技术优化和成本控制，保持公司在盐湖提锂领域的市场竞争力。

#### 4.锦泰模式对公司的商业价值

公司先行承担项目建造成本，通过发挥技术、运营和管理优势，回收项目成本、取得运营收入及碳酸锂产品的利润分成，进一步拓宽了公司的收益渠道，显著提高了技术附加值。这种模式将获得高于简单买卖的业务收益，分期收款为公司也提供了长期稳定的现金流。

#### 5. 锦泰模式的适用性

该模式适用于市场空间大、具有一定创新难度的下游行业。公司作为技术方可以帮助客户快速占领产业高点，形成竞争优势。

综上，公司与锦泰锂业签订上述合同，是在当时的条件下，综合考量双方的优势，以期

形成优势互补；项目模式具有独特的创新意义和商业价值，且公司拥有该模式的运行经验，因而，公司在具备核心技术、但不具备卤水资源的前提下，采用该模式是合理的。

#### **问题八、锦泰项目的期后回款情况如何？请评估对方的还款能力、还款意愿。公司采取了哪些措施？**

截至本回复出具之日，锦泰锂业在公司 2020 年年报期后、于 2021 年 3 月 29 日向公司支付建造款 100.00 万元。

合作至今，未发现锦泰锂业存在重大偿付能力风险的情况。

2020 年以来，碳酸锂价格理性回升，有利于锦泰项目的整体效益提升。目前，锦泰项目成功运行，并实现了碳酸锂的销售。公司通过技改、创新单元的优化，不断进行产能挖潜，提高整体产线在行业内的竞争水平，使得产量持续爬坡。该项目运行良好，锦泰锂业生产经营及财务状况正常。

碳酸锂市场价格的上涨，有利于市场销售，加强了回款保障。同时，双方都有强烈的意愿提升产能，为此，建立了专人负责现场对接工作机制。

公司时刻关注锦泰锂业经营状况及市场信誉情况，未发现导致其经营状况恶化及影响其市场信誉的情况。锦泰锂业项目的建造款回收存在担保。根据公司与锦泰锂业的合同约定，锦泰锂业应如期支付垫资建造款，且承诺不因生产线是否运行而停止支付。同时，锦泰锂业母公司（即锦泰钾肥）对合同项下锦泰锂业义务承担责任。如锦泰锂业及锦泰锂业母公司无法承担合同项下的义务，锦泰钾肥法定代表人就合同项下锦泰锂业义务承担保证责任，保证期限为公司收回所垫付建造款为止。

通过锦泰锂业自有资金和经营所得、锦泰锂业母公司及法定代表人的担保等多重机制保障，锦泰锂业具备履约能力。

鉴于该项目金额较大，公司在 2019 年年度报告做出如下的风险提示：“4.锦泰和藏格项目的经营管理风险 报告期内，公司分别承担了藏格锂业和锦泰锂业的盐湖提锂项目，合同金额合计超过 10 亿元，合同金额大、项目周期长，加之项目外部环境的变化，公司将面临项目回款及技术运营等风险。为此，公司按照项目组织实施流程管理，持续技术投入，分解实施步骤，制定明确的时间计划；同时加强客户沟通，确保重大项目按期交付投产，稳定高效运营。就项目尚未回收的货款，公司将协助客户进行技术创新，提高项目运营效益，将项目运营收益作为回款来源之一，同时通过客户积极互动，采取多种方式落实项目回款”。公

司在 2020 年年度报告、2021 年第一季度报告中做出如下的风险提示：“3. 应收账款的回收风险 公司业务处在快速发展阶段，客户范围及订单数量不断增加，均有可能导致客户结算周期延长，应收账款数量增加。锦泰项目由公司投资建设，客户分期付款，有可能加大货款回收难度。公司将不断强化应收账款管理，建立应收账款跟踪机制，加大客户审核管理并成立专项小组专项跟进，通过建立健全完善的信用制度与合理的信用期限，加强后续催收力度，加大业务人员在收款工作方面的绩效考评指标权重，有效控制坏账的发生”。

特此公告。

西安蓝晓科技新材料股份有限公司董事会

2021 年 6 月 25 日