

证券代码:300700

证券简称:岱勒新材

公告编号:2020-033号

## 长沙岱勒新材料科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

长沙岱勒新材料科技股份有限公司（以下简称“公司”或“岱勒新材”）于2020年6月15日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的创业板年报问询函【2020】第475号《关于对长沙岱勒新材料科技股份有限公司的2019年年度报告问询函》。公司董事会给予了高度重视，并组织公司管理层对问询函所提及的有关问题事项进行了核实，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）作为岱勒新材的年审会计师也对问询函中与会计师相关的事项进行了核实。现回复如下（本回复除特别注明外，所涉及公司财务数据均为合并口径）：

**一、报告期内，公司营业收入为2.62亿元，同比下降20.71%，亏损4,583.22万元。年报显示，硅切片金刚石线价格出现大幅下滑，同时，受中美贸易摩擦影响，蓝宝石市场增速放缓。请说明硅切片金刚石线价格的变动情况，量化分析中美贸易摩擦对蓝宝石市场增速的具体影响，结合公司毛利率变动情况、同行业公司业绩变动情况等，说明报告期内公司营业收入和净利润下降的原因及合理性，公司拟采取的提升盈利能力的措施。**

### 【公司答复】

公司产品金刚石线主要用于光伏晶硅及蓝宝石等硬脆材料的切割，蓝宝石行业及光伏行业的发展速度和规模直接影响到金刚石线的市场需求。

#### 1、硅切片金刚石线价格的变动情况及分析

##### （1）硅切片金刚石线价格的变化

2018年以来，公司硅切片金刚石线产品各季度销售均价变动情况如下：

期间	平均单价	环比升降
2018.Q1	161.12	—

2018.Q2	128.02	-20.54%
2018.Q3	88.84	-30.61%
2018.Q4	64.88	-26.97%
2019.Q1	56.97	-12.20%
2019.Q2	56.88	-0.15%
2019.Q3	60.03	5.54%
2019.Q4	58.69	-2.23%

公司硅切片金刚线产品按线径不同拥有多种规格，根据市场单晶、多晶切割特点，用于多晶切割的线相对于单晶线径略粗，一般线径越细价格也相对较高。因此，硅切片线产品各季销售均价的变化会同时受不同线径产品本身售价变化以及不同规格产品结构变化的影响。

## (2) 价格变化分析

影响产品价格大幅下降的主要原因是“光伏 531 新政”对行业成本压力的传导以及行业本身竞争的加剧。光伏产业作为国家战略发展行业，当前阶段尚未完全实现平价上网，因此光伏新增装机量的增长情况仍然受到补助政策及产业技术进步情况的影响，进而也会使得金刚石线的市场需求存在一定的阶段性波动。2018 年 5 月国家发布了“光伏 531 新政”加速了我国光伏行业补贴退坡，2019 年 1 月国家发改委、能源局发布了积极推进“平价上网通知”，以上政策的发布对我国普通光伏电站建设提出了新的要求。光伏平价上网的目标将迫使光伏制造企业加速降低光伏产品的制造成本和提高光伏产品的转换效率以降低光伏度电成本。以光伏单晶硅片、组件为例，其单价分别从 2018 年初的 5.6 元/片、2.7 元/瓦下滑到现在的 2.7 元/片、1.4 元/瓦，组件功率却提升了 65%。度电成本压力在全产业链传导，带来中上游各制造环节产品价格出现不同程度下降。由于金刚石线行业各参与者大幅扩产计划的实施使得金刚石线行业市场竞争激烈，综合作用下金刚石线产品市场价格在 2018 年下半年大幅下降后 2019 年持续出现下滑，尤其是在硅切割中需求量占比达 90%以上的硅切片线。

2018 年“光伏 531 新政”延续了对 2019 年的影响，金刚线行业内经历了一轮优胜劣汰的竞争，缺乏技术积累、资本实力和成本控制水平较弱的企业逐步退出市场。2019 年下半年以来，随着全球光伏产业逐渐复苏，金刚线产品价格出现了逐渐企稳的迹象。虽然经历了 2018 年至 2019 年产品价格的大幅下降，但随着未来光伏市场持续发展的巨大潜力，光伏发电成本的降低需求将继续存在促使金刚线产品继续降价的风险，我们预计未来产品价格持续下降的空间有限。

## 2、中美贸易摩擦对蓝宝石市场增速的影响

2019 年公司收入中硅切割线与蓝宝石线的比例为 69.7%、30.3%。蓝宝石线总销量 2019 年度为 4.24 亿米，较 2018 年 5.35 亿米下降 20.9%，其产品销售价格较 2018 年下降 19%，从而导致蓝宝石线收入整体下降 35.92%。

蓝宝石行业的下游主要是与 LED 行业相关的半导体照明、消费电子行业等，目前最主要的市场仍然在 LED 半导体照明。从全球 LED 市场分地区来看，中国、美国、欧洲是占比最大的三大市场，其中美国一直是全球最大的需求市场且主要依赖于进口。2018 年下半年美国政府出台了针对中国 LED 照明产品征收 10% 的关税，2019 年 5 月，美国将 2000 亿美元中国输美商品的关税从 10% 上调至 25%，其中就包括 LED 产品。

中美贸易战打响之后，国内 LED 照明行业连受冲击。根据高工产研 LED 研究所 (GGII) 发布的《中国 LED 照明产品出口月度监测报告》数据统计显示：

时间	出口金额	同比增减	出口数量	同比增减
2018 年	210.42 亿美元	-4%	133.41 亿只	-21%
2019 年	210.30 亿美元	-0.1%	128.49 亿只	-4%

结合上表数据可以看出，近年来，受中美贸易战影响，中国 LED 产品出口美国的市场份额连连下滑，国内 LED 产业增速从 2018 年开始连续放缓。国内 LED 芯片行业快速发展带动全球 LED 芯片产能逐渐向中国大陆转移，据前瞻产业研究院数据，2018 年，三安光电、华灿光电、澳洋顺昌三家企业的市占率高达 70% 以上。国内 LED 芯片行业集中度不断提高的另一面却是行业整体产能过剩及 LED 芯片价格下跌、库存持续增加，从而带动行业业绩整体下滑。

由于 LED 出口增速放缓，国内产能过剩及消化库存等因素影响，其对上游金刚石线需求的增速也在短期内出现了放缓。

### 3、报告期内公司营业收入和净利润下降的原因分析

#### (1) 收入下降的主要原因

影响报告期公司收入下降的主要原因有：蓝宝石线产品价格、销量下降；硅切割线产品价格大幅下降。蓝宝石线总销量较 2018 年下降 20.9%，产品单价同比下降 19%，从而影响销售收入下降 4,420 万元，同比下降 35.92%，占上年度销售收入的 13.93%，蓝宝石线销量下降的主要原因详见前述第 2 点说明。公司报告期硅切割线销售总量为 23.8 亿米，较上年同期增长 73.2%，销售收入下降 6.55%，影响收入的主要因素是产品价格大幅下降，具体原

因详见前述第 1 点说明。

(2) 报告期净利润变动原因分析

2018 年以来，公司及同行相关业务毛利率及业绩变动情况：

期间	三超新材				东尼电子				本公司			
	毛利率	增减	净利润 (万元)	增减	毛利率	增减	净利润 (万元)	增减	毛利率	增减	净利润 (万元)	增减
2018 年度	36.29%		3713.16		33.54%		11538.53		38.25%		3400.94	
2019 年度	26.89%	-9.40%	985.46	-73.46%	3.08%	-30.46%	-14844.14	-228%	17.76%	-20.49%	-4583.22	-234%

\*注：以上数据来源于相关公司已披露的定期报告

金刚线产品综合毛利率主要是受销售价格、生产成本的影响，同时也受不同用途产品的结构影响。各同行公司在产品销售价格上基本受同一市场影响并略有区别，但生产成本完全受各公司产量规模、品质水平、部分原材价格、工艺技术等因素影响而产生差异化。综合上表数据，公司与其他同行相关业务比较，金刚线综合毛利率 2018 年至 2019 年各期间变化趋势基本一致。

影响公司产品毛利率下降幅度较大还有另一因素，2019 年公司株洲岱勒项目仍处于建设过程中，部分产线前期调式、生产成本费用较高，从而对公司产品整体毛利率带来一定的负面影响。

影响报告期利润下降的另一因素是本期新增计提资产减值准备 2970.20 万元，其中存货跌价准备 1937.37 万元、在建工程资产减值准备 1032.83 万元。公司报告期库存商品计提大额存货跌价准备，一是因为公司对库龄 1 年以上的库存商品全额计提了减值，二是因为部分硅切片金刚石线产品单价下降导致可变现净值低于存货成本，公司对差额部分计提了减值。为适应市场对产品细线化、高性能的要求，公司于 2018 年下半年开始逐步对原租赁厂房生产搬迁设备以及原单线机设备进行了技术升级改造，改造过程中经过清理对部分不能重新利用的设备配件进行了减值计提，共计提减值 1032.83 万元。

#### 4、公司拟采取的提升盈利能力的措施

由于客观环境和市场竞争等因素影响，公司金刚线产品价格、毛利率较前期大幅下降，再加上公司新建设项目尚未完全达产，公司 2019 年经营业绩和盈利状况较 2018 年出现了大幅下降。面对当前经营业绩压力，为进一步提升公司盈利能力，公司经营管理层经过讨论分析，拟采取及正在采取以下措施：

(1) 持续加大技术升级力度，保持产品的先进性和品质的稳定性，提升市场竞争力。

光伏“531新政”的出台和实施，加速了行业的技术进步和生产设备的升级换代。光伏产业在短短的两年期间通过“毁灭式创新”让所有产业环节发生了彻底的颠覆性的变化，未来金刚线的竞争依然会围绕“细线化、低成本、高品质、稳定供货”这几个方面来竞争。为此，公司拟将继续对部分现有产线进行智能自动化、精密化升级，以应对线径更细的产品规模化生产。同时，通过设备及工艺的技术提升来保障产品品质的稳定，稳定的品质及供货能力将是公司在市场竞争中的有利保障。

(2) 强化内部经营管理降低成本、费用，提升产品盈利能力。

公司对 2019 年经营业绩不佳的情况进行了认真总结分析，在当前竞争环境下，降成本是提高产品盈利能力的核心手段。首先，公司强化了预算管理和考核机制，对标行业优秀指标，促进降本增效；其次，公司拟定了新的人才培养、提升计划，以利提高整体管理水平和提升劳动生产效率。

(3) 加强市场开拓力度，拓宽产品应用领域。

金刚石线目前主要在光伏、蓝宝石行业应用，金刚线切割技术是对传统硬脆材料切割方式的一次技术性革命，其应用目前还处于初级阶段。介于当前产品在光伏领域竞争的激烈状况，公司通过自身的技术研发并结合其硬脆材料的发展情况，积极开拓不同领域的金刚线产品，如磁性材料、半导体、石材、石墨、精密陶瓷等。目前，在磁性材料、半导体领域已开始迈向规模化应用阶段。通过培育细分市场拓宽产品应用领域，提升产品盈利能力和未来抗风险的能力，保障企业持续发展。

(4) 加大新产品研发力度，为公司持续发展增加新的利润增长点。

公司在蓝宝石、光伏领域已深耕多年，企业品牌形象已得到客户认可，客户基础比较稳固。公司金刚线系列产品虽然应用领域在不断拓宽，但对客户应用来说比较单一。针对下游客户对工具材料需求的多样化，公司已加大了相关新产品的开发，为客户提供系统化的加工耗材或工具，如金刚石砂轮、牵引材料等，目前已进入客户小批量或试用评价阶段。通过此举有效地为公司未来发展增加新的利润增长点。

**二、报告期内，公司公开发行可转换公司债券募集资金 2.10 亿元，拟用于“年产 60 亿米金刚石线产业化项目”，截至报告期末投资进度为 40.21%。请说明该募投项目截至期末累计投入具体情况，结合所处行业发展，说明该项目的**

可行性及预计实现效益是否发生重大变化，并予以必要风险提示。

## 【公司答复】

### 1、募投项目截至报告期末累计投入情况

#### (1) 募投项目计划投资情况

序号	项目名称	投资金额	占比	拟投入募集资金
1	厂房投资	6,960.00	15.77%	-
2	装修及配套工程	828.00	1.88%	-
3	设备投资	23,142.00	52.44%	21,000.00
4	铺底流动资金	13,200.00	29.91%	-
合计		44,130.00	100.00%	21,000.00

#### (2) 募投项目实际投资情况

公司公开发行可转换债券于 2019 年 4 月发行上市，共取得募集资金净额 20296.33 万元。截至本报告期末，累计使用 8161.52 万元，占募集资金总额的 40.21%。实际使用的募集资金均是用于公司设备投资，其中生产线设备 6646.64 万元，生产辅助设备 1514.88 万元。

### 2、项目的可行性及预计实现效益是否发生重大变化

太阳能是一种分布广泛、取之不尽、用之不竭的绿色无污染清洁能源，太阳能光伏产业是全球能源科技和产业的重要发展方向。在绿色环保、可持续发展观念日益深入人心的大背景下，世界各国均高度重视太阳能光伏产业的发展，同时各国的节能减排计划将进一步促使各国加速推进太阳能等可再生能源的开发占比，逐步替代煤炭、石油等化石能源。整个光伏产业日益受到世界各国关注，行业发展将明显受益于世界整体能源结构的调整。

根据 SolarPowerEurope 发布的数据，全球光伏年新增装机容量由 2011 年的 30.2GW 增长至 2018 年的 102.4GW，年复合增长率达 19.06%。2019 年全球新增装机容量 120GW，较 2018 年增长了 13.21%。对金刚石线行业而言，2019 年新增光伏装机容量可带来金刚石线需求量不低于 330 亿米。根据 CPIA 最新的预测，2020 年全球光伏行业新增装机容量预计为 130GW 至 140GW，随着金刚石线“细线化、省线化、高效化”的发展趋势，据此测算，2020 年硅切片线的市场需求量不低于 350 亿米。根据国际可再生能源机构（IRENA）预测，全球太阳能光伏装机量 2030 年达 2,480GW，2050 年将达到 8,519GW。相对目前的装机量，全球光伏行业还有着巨大的增长空间，从而为金刚线的需求提供了巨大的发展空间。

当前，国内光伏行业龙头企业均在进行大幅扩产投资，如通威股份、隆基股份、晶澳科

技三家企业近期分别发布了扩产投资计划，投资合计高达 358.3 亿元，国内龙头企业的大幅扩产标志着国内光伏行业在经历了光伏“531 新政”的冲击之后开始加速回暖。

公司目前产业基地主要为长沙岱勒和株洲岱勒（募投项目），其中长沙岱勒金刚线年产能约 30 亿米（其中硅切片线产能 20 亿米、其他金刚石线 10 亿米），在现有硅切割市场总需求中的占比仍然比较低。募投项目的实施，是公司实现“成为全球领先的硬脆材料加工耗材综合服务商”战略的重要步骤，将进一步提升公司的综合竞争实力。

本次募投项目的实施，主要是结合金刚石线未来“细线化、省线化、高效化”发展趋势，在坚持自主研发的基础上，建设自动化电镀金刚石线生产线，生产 60um—50um 及未来 50um 以下线径的金刚石线产品，从而巩固公司产品在市场中的竞争地位，强化公司核心竞争力。本项目设计产能 60 亿米/年，加上公司现有硅切割线产品产能合计约 80 亿米，约占目前行业需求总量的 20%左右，作为国内金刚石线首家产业化、品牌知名度高的龙头企业之一，即使募投项目全部达产其行业占比仍然较低。结合下游产业未来发展趋势带动金刚线产品的需求来看，公司募投项目未来所释放的产能符合目前行业发展及市场需求趋势。由于该项目在投资初期正好遇上光伏“531 新政”的推出，新政在短期内对国内光伏行业造成了不利影响，行业竞争加剧，成本传导压力加大，技术升级速度加快。因此公司为提高投资效率和降低投资成本，结合市场变化趋势，经审慎研究论证后决定对该项目进度计划进行优化调整，将其建设期由原定 2019 年 12 月 31 日延长至 2020 年 12 月 31 日。综合上述情况，公司募投项目的可行性基础没有发生重大变化。

**三、报告期内，公司对前五名客户销售金额合计 9,530.05 万元，占年度销售总额的 36.42%。请说明相关客户具体情况，是否为公司关联方，截至目前的销售回款情况，公司对维护客户稳定性所采取的措施。**

**【公司答复】**

**1、报告期内前五名客户销售情况及截至目前销售回款情况：**

客户名称	2019 年度		2020 年 1-5 月		
	销售额	销售占比	销售额	销售占比	回款额
楚雄隆基硅材料有限公司	32,372,785.21	12.37%	12,185,302.66	12.79%	18,381,662.00
云南蓝晶科技股份有限公司	18,883,780.90	7.22%	9,313,274.32	9.77%	6,500,000.00
镇江仁德新能源科技有限公司	16,001,821.67	6.12%	1,866,209.91	1.96%	3,282,352.00

蓝思科技（长沙）有限公司	14,368,001.40	5.49%	6,783,091.26	7.12%	10,846,692.30
哈尔滨秋冠光电科技有限公司	13,674,159.30	5.23%	3,971,539.84	4.17%	5,961,628.00
小 计	95,300,548.48	36.42%	34,119,417.99	35.80%	44,972,334.30

以上客户均是光伏、蓝宝石行业的龙头企业之一，也是公司长期合作的客户，截至目前，公司与其业务均保持稳定状态。

## 2、主要客户情况

客户名称	成立时间	控股股东	公司性质	合作年份	合作内容
楚雄隆基硅材料有限公司	2017-01-12	隆基绿能科技股份有限公司	上市公司全资子公司	2019年	供应金刚石线
云南蓝晶科技股份有限公司	2002-01-14	华灿光电股份有限公司	上市公司全资子公司	2014年	供应金刚石线
镇江仁德新能源科技有限公司	2010-09-03	亚太（中国）投资管理有限公司	有限责任公司	2016年	供应金刚石线
蓝思科技（长沙）有限公司	2011-01-26	蓝思科技股份有限公司	上市公司全资子公司	2014年	供应金刚石线
哈尔滨秋冠光电科技有限公司	2011-03-30	哈尔滨奥瑞德光电技术有限公司	上市公司全资子公司	2016年	供应金刚石线

上表中楚雄隆基硅材料有限公司系原公司主要客户隆基股份的全资子公司，上述所有单位均是公司上市前就已经进行业务合作并长期开展购销业务的客户。根据全国企业信息平台查询，以上客户历史沿革及截至目前与公司在股东、实际控制人、高级管理人员方面均不存在关联关系。

## 3、公司对维护客户稳定性所采取的措施

公司现有主要客户主要集中在光伏、蓝宝石行业，该行业在经过近 10 年的发展洗礼后，无法扩产升级的中小企业纷纷停产倒闭，进一步加快了行业迈向寡头时代的步伐。目前与公司合作的客户基本都是行业内的龙头企业之一，合作年限均在 5 年以上，与客户在信息、技术、服务方面均迈入了较深层次的合作。

(1) 始终围绕“客户利益至上”原则，以“高品质、低成本”为客户创造最优价值。

在与客户的合作过程中，公司始终以客户利益为出发点。通过嵌入客户的供应体系，派驻技术服务人员持续跟踪客户的产品使用情况，并根据反馈的切割工具与设备的磨合情况，不断改善和调整产品性能和成分以提高切割效率。以高品质的产品满足客户端成本持续下降的需求，为客户创造最优价值，从而带动公司发展。

(2) 坚持以“技术的持续领先和系统的解决方案”理念做客户的综合服务商。



公司一直致力于成为硬脆材料加工耗材综合服务商，为客户提供技术持续领先的产品和系统的加工解决方案。公司在为客户提供金刚线产品的同时，为配合客户在生产制造过程中其他相关材料或服务的需要，如切割前后抛、磨工具的开发与供应等等，全方位地为客户提供产品和服务需求。

**4. 报告期末，公司应收账款账面余额为 1.28 亿元。公司对账龄在 1 年之内、1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年及 5 年以上的应收账款坏账准备计提比例分别为 1.19%、52.99%、61.70%、70.42%、77.74%、80.00%。请说明上述坏账准备计提比例的确定依据及其合理性，结合期后回款情况说明公司坏账准备计提是否合理、充分。请年审会计师发表意见。**

#### **【公司答复】**

##### **1、公司应收账款坏账准备计提方法相关会计政策**

新金融工具准则下，公司对应收账款减值采用“预期信用损失模型”，按照整个存续期内预期信用损失的金额计算其坏账准备。公司按组合计提坏账准备的应收账款分为风险组合和性质组合，其中性质组合是合并范围内的母子公司之间的应收账款，除此之外划分为风险组合。

(1) 期末对有客观证据表明其已发生减值的应收款项单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

(2) 当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征划分应收款项组合，在组合基础上计算预期信用损失。

<b>组合名称</b>	<b>计提方法</b>
风险组合	本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过
性质组合	违约风险敞口和整个存续期信用损失率，以单项或组合的方式对预期信用损失进行估计。

对于划分为风险组合的应收款项，公司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，计算预期信用损失。

公司将合并范围内子公司的款项、应收票据、保证金等无显著回收风险的款项划为性质组合。

公司将计提或转回的损失准备计入当期损益。

## 2、按坏账准备计提方法分类的应收账款情况

金额单位：人民币元

2019年12月31日

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	15,586,597.99	10.85	11,275,614.19	72.34	4,310,983.80
按组合计提坏账准备	<u>128,071,687.41</u>	<u>89.15</u>	<u>4,701,581.01</u>	<u>3.67</u>	<u>123,370,106.40</u>
其中：风险组合	128,071,687.41	89.15	4,701,581.01	3.67	123,370,106.40
合计	<u>143,658,285.40</u>	<u>100</u>	<u>15,977,195.20</u>		<u>127,681,090.20</u>

续上表

金额单位：人民币元

2018年12月31日

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	2,030,521.83	1.65	2,030,521.83	100.00	
按组合计提坏账准备	<u>121,209,037.03</u>	<u>98.35</u>	<u>10,360,557.09</u>	<u>8.55</u>	<u>110,848,479.94</u>
其中：风险组合	121,209,037.03	98.35	10,360,557.09	8.55	110,848,479.94
合计	<u>123,239,558.86</u>	<u>100</u>	<u>12,391,078.92</u>		<u>110,848,479.94</u>

其中：风险组合明细如下

账龄	期末余额		
	期末余额	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内(含1年)	122,659,719.64	1,458,140.30	1.19
1-2年(含2年)	3,556,525.87	1,884,569.22	52.99
2-3年(含3年)	206,172.00	127,216.25	61.70
3-4年(含4年)	777,196.60	547,335.63	70.42
4-5年(含5年)	589,000.00	457,860.97	77.74
5年以上	283,073.30	226,458.64	80.00
合计	<u>128,071,687.41</u>	<u>4,701,581.01</u>	

### 3、按组合计提应收账款坏账准备之风险组合确认过程

以下列示长沙岱勒新材料科技股份有限公司（母公司）2019年12月31日风险组合预期信用损失具体计算过程及结论：

第一步：计算加权平均账龄滚动率

金额单位：人民币元

账龄	2017年12月 31日应收余额	2018年12月 31日应收余额	2019年12月 31日应收余额	滚动率1	滚动率2	平均滚动率
1年以内（含1年）	116,062,695.76	119,968,089.56	129,429,187.92	1.27%	3.22%	2.24%
1-2年（含2年）	5,234,460.07	1,472,178.50	3,861,068.28	89.32%	82.43%	85.88%
2-3年（含3年）	6,227,295.07	4,675,357.27	1,213,572.00	96.43%	78.80%	87.62%
3-4年（含4年）	483,480.00	6,005,152.78	3,684,271.26	81.38%	99.81%	90.60%
4-5年（含5年）	425,400.00	393,480.00	5,993,451.96	95.51%	98.83%	97.17%
5年以上	523,200.00	905,971.83	1,284,275.13	100.00%	100.00%	100.00%

注1：1年以内（含1年）滚动率1=2018年12月31日1-2年（含2年）应收账款余额/2017年12月31日1年以内（含1年）应收账款余额，以此类推。

注2：1年以内（含1年）滚动率2=2019年12月31日1-2年（含2年）应收账款余额/2018年12月31日1年以内（含1年）应收账款余额，以此类推。

注3：平均滚动率=（滚动率1+滚动率2）/2。

注4：以上各账龄段应收账款包含单项计提和组合计提。

第二步：计算前瞻性系数

公司在计算应收账款坏账准备时，设置前瞻性系数，用于考虑宏观经济运行情况对预期信用损失的影响。公司在评估前瞻性系数时，主要参考的指标包括国内生产总值增长性、工商企业增长与盈利性、市场利率变化、政府宏观经济政策、银行业经营及授信情况、到期应收账款压力等，公司将以上项目年末情况与近5年的情况进行比较，分五档进行评分（1至5分），并根据重要性分别赋予权重，各项目评分乘以对应权重并累加后得出系数X，当X小于或等于3分时，前瞻性系数=0.25X+0.25，当X大于3分时，前瞻性系数=2X-5。

公司2019年12月31日前瞻性系数经评估得分为1分，其中宏观经济各要素计算过程如下：

项目	权重	评分（1-5）	加权评分（权重×评分）
国内生产总值增长性	20%	3	0.6
工商业企业增长和盈利性	20%	3	0.6
市场利率变化	15%	3	0.45

政府宏观经济政策	10%	3	0.3
银行业经营及授信情况	20%	3	0.6
到期应收账款的压力	15%	3	0.45
合计(X)	100%		3

### 第三步：计算各账龄段预期信用损失

金额单位：人民币元

风险组合-风险组合					
账龄	2019年12月31日 应收账款账面余额	滚动率	预期信用 损失率	前瞻性 系数	2019年12月31 日坏账准备
1年以内(含1年)	122,659,719.64	2.24%	1.19%	1	1,458,140.30
1-2年(含2年)	3,556,525.87	85.88%	52.99%	1	1,884,569.22
2-3年(含3年)	206,172.00	87.62%	61.70%	1	127,216.25
3-4年(含4年)	777,196.60	90.60%	70.42%	1	547,335.63
4-5年(含5年)	589,000.00	97.17%	77.74%	1	457,860.97
5年以上	283,073.30	100.00%	80.00%	1	226,458.64
合计	<u>128,071,687.41</u>				<u>4,701,581.01</u>

注1：公司根据近几年账龄五年以上的欠款历史回款情况，计算出最高损失率约为80%；4-5年(含5年)预期信用损失率=5年以上预期信用损失率×4-5年(含5年)滚动率，以此类推。

注2：1年以内(含1年)应收账款坏账准备=1年以内(含1年)应收账款账面余额×1年以内(含1年)预期信用损失率×前瞻性系数。

### 4、应收账款期后回款情况(截至2020年5月31日)

金额单位：人民币万元

应收账款类别	2019年12月31日余额	期后回款金额	期后回款率
按单项计提坏账准备	1,558.66	328.24	21.06%
按组合计提坏账准备	<u>12,807.17</u>	<u>8,214.45</u>	64.14%
其中：风险组合	12,807.17	8,214.45	64.14%
合计	<u>14,365.83</u>	<u>8,542.69</u>	59.47%

截至2020年5月31日，公司应收账款期后回款情况良好。

综上所述，公司应收账款坏账准备的计算方法合理，坏账准备计提充分。

## 【年审会计师核查程序及核查意见】

核查程序：

- 1、结合公司应收账款坏账准备计提会计政策，对公司预期信用损失模型进行复核和评价，对应收账款坏账准备进行测算；
- 2、询问管理层了解按单项计提坏账准备、按组合计提坏账准备的应收账款划分依据，检查管理层对重要应收账款可回收性的评估情况；
- 3、对公司应收账款期后回款情况进行检查。

核查意见：公司应收账款坏账准备的计算方法合理，坏账准备计提是充分的。

**5. 报告期末，公司存货账面余额为 1.51 亿元，同比上升 17.31%。请结合公司产品销售价格变动趋势、在手订单等，说明公司存货是否存在滞销风险，存货跌价准备计提是否合理、充分。请年审会计师发表意见。**

## 【公司答复】：

### 1、报告期存货余额变动情况

金额单位：人民币元

项 目	2019 年 12 月 31 日余额	2018 年 12 月 31 日余额	变动额	变动率
原材料	100,470,592.56	88,559,416.26	11,911,176.30	13.45%
在产品	2,755,103.93	2,001,797.30	753,306.63	37.63%
库存商品	39,315,924.09	26,574,667.81	12,741,256.28	47.95%
发出商品	6,716,627.81	7,419,427.27	-702,799.46	-9.47%
委外加工物资	1,478,665.86	3,942,596.97	-2,463,931.11	-62.50%
合 计	<u>150,736,914.25</u>	<u>128,497,905.61</u>	<u>22,239,008.64</u>	17.31%

公司 2019 年 12 月 31 日存货账面余额同比上升 17.31%，主要是因为公司主要产品之一的硅切片金刚石线的生产线报告期新增投产 68 条，较 2018 年末的 71 条增加将近一倍，产能大幅增加，相应生产线的主要原材料铺底量（如金刚石、溶液、镍等）大幅增加，同时因年节前备货原因造成产成品库存量短期大幅增加。

### 2、公司在手订单、期后销售情况

公司一般每年与客户签订年度框架协议合作协议，但未约定年度订单量，而是客户根据自身

需求每月底之前向企业下达下月订单，以下为公司 2020 年 1-5 月订单额及实现销售情况：

金额单位：人民币万元

项 目	2020 年 1-5 月不含税销售金额					
	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	月均
销售金额	2,300.04	1,287.13	2,222.09	1,767.94	1,746.72	1,864.78
订单金额	1,276.90	1,485.66	2,195.04	1,948.32	2,284.96	1,838.18

2020 年 1-5 月，由于受春节放假、全球疫情造成的停工和延迟复工影响，公司产品订单和销售量均低于日常正常水平，但各月份整体均保持相当稳定状况，产品整体库存水平相当于 1-2 个月销售水平，故不存在滞销情形。

### 3、公司产品销售价格变动趋势

受光伏“531 新政”、中美贸易摩擦以及行业竞争加剧的影响，报告期公司各种用途金刚石线平均单价出现了较大幅度的下降，尤其是硅切片金刚线。以下是 2018 年以来公司金刚线产品各季度销售均价变动情况：

金额单位：人民币元/KM

期 间	金刚石线		
	综合均价	其中：切片线	环比升降
2018.Q1	186.02	161.12	——
2018.Q2	180.09	128.02	-3.19%
2018.Q3	158.45	88.84	-12.02%
2018.Q4	123.91	64.88	-21.80%
2019.Q1	88.71	56.97	-28.41%
2019.Q2	93.17	56.88	5.03%
2019.Q3	93.59	60.03	0.45%
2019.Q4	95.77	58.69	2.33%
2020.Q1	96.99	57.21	1.27%

公司金刚线产品按线径不同拥有多种规格，粗线（150um 以上）主要用于开方、截断和蓝宝石切片，细线（80um 以下）主要用于硅切片，价格差异也较大，一般粗线生产成本、价格相对较高。因此，金刚石线产品各季销售均价的变化会同时受不同线径产品本身售价变化以及不同规格产品结构变化的影响。公司 2019 年二季度开始均价出现上涨主要是因为粗线产品占比逐步提升所致。在经历了前期的大幅降价后，2020 年 1-5 月产品价格已开始保

持相对稳定趋势。

#### 4、存货跌价准备计提情况

金额单位：人民币元

项 目	2018 年 12 月 31 日余额	2019 年计提	2019 年转销	2019 年 12 月 31 日余额
原材料	766,490.84	2,707,981.58		3,474,472.42
库存商品	7,511,683.30	16,140,276.32	5,363,466.34	18,288,493.28
发出商品	1,467,925.86	525,502.64	1,467,925.86	525,502.64
合 计	<u>9,746,100.00</u>	<u>19,373,760.54</u>	<u>6,831,392.20</u>	<u>22,288,468.34</u>

原材料 2019 年计提跌价准备 270.80 万元，主要是受金刚石市场价格下降影响，对部分库存金刚石微粉可变现净值低于存货成本的部分计提了减值。

库存商品 2019 年计提大额跌价准备 1,614.03 万元，主要原因有以下两点：

1) 公司采用“以销定产”业务模式，产品按订单生产，为及时供货，公司会增加适度的产品储备，如因市场需求变化或客户自身原因，导致产成品账龄超过 1 年，公司预计未来难以实现销售，因此对 1 年以上库龄的产成品均全额计提跌价准备。2019 年末公司 1 年以上库龄的产成品有所增加，该部分已全额计提跌价准备。对 1 年以上库龄的产成品全额计提跌价准备的会计政策公司保持一致执行。

2) 公司主要产品之一的硅切片金刚石线受光伏“531 新政”以及行业竞争加剧的影响，销售单价从 2018 年二季度开始大幅下降导致 2019 年硅切片金刚石线毛利率为负，对库龄 1 年以内的硅切片金刚石线，公司根据各规格预计售价减去销售费用和相关税费作为可变现净值，对可变现净值低于存货成本的部分计提减值准备，其中预计售价是根据 2019 年 11-12 月份对应规格硅切片金刚石线的平均销售单价进行估计，同时考虑 2020 年一季度相关产品单价是否存在显著下降。

发出商品 2019 年计提跌价准备 52.55 万元，主要是对发出商品中硅切片金刚石线的销售价格低于存货成本的部分计提减值准备。

综上所述，公司报告期计提大额存货跌价准备，一是对部分主要原材料可变现净值低于存货成本的部分计提了减值；二是因为公司对库龄 1 年以上的库存商品全额计提了减值，相关会计政策公司保持一致执行；三是因为硅切片金刚石线单价下降导致可变现净值低于存货成本，公司对差额部分计提了减值。公司产品期后销售良好，不存在滞销风险，公司报告期存货跌价准备的计提是合理、充分的。

## 【年审会计师核查程序及核查意见】

核查程序：

- 1、了解、评估管理层对公司存货减值内部控制的相关制度；
- 2、复核管理层的存货可变现净值估计的模型和方法，以及在存货可变现净值估计中使用的相关参数，尤其是预计售价、销售费用和相关税费等；
- 3、对公司 2019 年 12 月 31 日存货实施监盘，检查存货的数量、状况等；
- 4、获取公司存货跌价准备计算表，检查是否按照相关会计政策一贯执行，分析存货跌价准备计提是否充分；
- 5、对库存商品库龄进行复核；
- 6、访谈管理层及查阅行业相关资讯，了解硅切片金刚石线单价下降的原因；
- 7、检查期后主要库存商品销售单价变化情况。

核查意见：公司报告期内存货跌价准备的计提是合理、充分的。

特此公告。

长沙岱勒新材料科技股份有限公司董事会

2020 年 6 月 23 日