

西安蓝晓科技新材料股份有限公司

问询函专项说明

## 问询函专项说明

天健函〔2021〕916号

深圳证券交易所：

由西安蓝晓科技新材料股份有限公司（以下简称蓝晓科技公司或公司）转来的《关于对西安蓝晓科技新材料股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2021〕第311号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

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。（问询函第1条）

（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
-----	---------	---------

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即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。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	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的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条生产线全部投产后的次月分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达付款期，因此公司 2019 年、2020 年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 年确认的生产线运行收入相应的回款 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，影响其支付公司货款的进度。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因为系新增生产线完成验收及投产导致产量增加。2019 年、2020 年，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。

根据藏格控股公开披露的相关信息，藏格控股出现控股股东及其关联方占用大额资金问题，导致 2019 年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，相应可用于支付公司贷款的资金紧张。2020年，藏格控股控股股东及其关联方归还占用资金，藏格锂业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。

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。

## (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。

公司承担了锦泰锂业项目3000t/a和4000t/两期完整的碳酸锂生产线的建设和运营。2019年，公司交付锦泰锂业2条碳酸锂生产线（2000t/a）并投产，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，经实地走访及访谈锦泰锂业相关负责人，锦泰锂业生产经营及财务状况正常，碳酸锂生产线在达产后可提供稳定的经营现金流入。

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 条生产线全部投产后按约定分期 120 个月支付给公司，截至 2020 年末，锦泰锂业项目第 3 条生产线尚未投产完成，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 年末均未到达付款期，故锦泰锂业截至 2020 年末未支付建造款。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，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。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

① 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%

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有利于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。公司在锦泰锂业项目中, 通过技改、创新单元的优化, 不断进行产能挖潜, 提高整体生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。

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，且期后也陆续还在回款。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，因藏格控股发生控股股东及其关联方占用大额资金问题，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，导致资金紧张，2019 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》，截至该公告日，藏格控股的控股股东及其关联方已在归还全部占用资金和资金占用费。随着藏格控股控股股东及其关联方占用资金问题的解决，藏格锂业获得的来自关联方的资金支持力度增加，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。期后锦泰锂业支付公司生产线建造款 100.00 万元。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。

**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。（问询函第 2 条）**

（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，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 碳酸锂生产线建造款为 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按月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。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收入相应的回款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，每条建造款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。

**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。（问询函第3条）**

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。在吸附分离材料产品销售过程中，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；系统装置产品，公司一般和客户约定质保金比例为5%—10%，并提供到货后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，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，公司每年发生的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	155,082,135.91
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%，鉴于金额较小，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。

**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。（问询函第 4 条）**

**（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。

在国内，由于环保、安全管理要求不断加强，小产能、落后产能等企业逐步关停。行业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，整个行业产能供给并不充足。

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和技术替代，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，



多项应用解决了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；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。公司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，平均售价高于争光股份，并带来了销售的高毛利率。

### 2. 系统装置

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成本对比情况如下：

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		争光股份		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	3,287.36	27.12	10,382.49	41.34	9,030.57	28.15
合计	120,674.90	100.00	12,119.76	100.00	25,112.74	100.00	32,076.95	100.00

3. 2020年，公司系统装置生产成本和成本构成情况如下：

单位：万元

项目	直接材料	人工费用	制造费用	合计
金额	14,729.52	225.51	849.77	15,804.80
占营业成本比重(%)	93.20	1.43	5.38	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. 吸附分离材料

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

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

公司主要业务为吸附分离材料的生产与销售，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，根据公司现有产品以及同行业产品的毛利率状况，公司吸附分离材料毛利率水平和略高于同行业比较公司，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。

**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。（问询函第 5 条）**

（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	
		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
		2-3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元
		1-2年	3,314,126.96[注]	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	
		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1年以内的存货256,227,947.59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，故保质期限一般在 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，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化工产品，并非大宗交易商品，目前尚无公开报价信息。

在国内，由于环保、安全管理要求不断加强，小产能、落后产能等企业逐步关停。行业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，整个行业产能供给并不充足。因此上述因素导致公司高端吸附分离材料价格上升，因此公司存货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
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,2020 年 6 月末,争光股份对在产品 and 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，与同行业公司不存在较大差异。

**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。（问询函第 6 条）**

**（一）获取方式**

公司第一大应收账款客户即为藏格锂业。

蓝晓科技公司自 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。盐湖卤水提锂技术经实验室小试、中试成功后，公司于 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，生产强度及工艺流程皆比照大型项目进行。蓝晓科技公司通过生产线的设计、设备制造安装、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，在藏格控股已向其他公司采购锂离子富集材料的情况下（详见藏格控股 2017-084 号公告），藏格控股为了更快建设其规划的 1 万吨碳酸锂项目，经蓝晓科技公司商务推介，藏格锂业与公司经过商务洽谈，签订了年产 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。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。蓝晓科技公司承担了卤水提锂的富集工段的设备供应。藏格锂业项目是基于蓝晓科技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）合作内容、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，项目全部设备分阶段到货，因低温施工及 2020 年疫情的影响，该项目进度与合同约定存在差异，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。目前，公司与藏格锂业的在手订单包括继续供应年产 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，以及公司 2020 年和 2021 年分别与藏格锂业签订的盐湖提锂项目创新优化单元项目合同，两项合同金额分别为 210.00 万元、160.00 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。公司拥有 10 多项专利，3 个大型工业化运行项目工程案例，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。在盐湖提锂领域，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，自主开发吸附剂、设备和完整工艺，使得公司陆续与锦泰锂业、五矿盐湖有限公司等达成合作。目前公司亦在拓展其他国内外盐湖项目。同时公司为藏格锂业、锦泰锂业、五矿盐湖有限公司提供的碳酸锂提取装置中的吸附剂作为耗材，也需要定期更换或补加。

综上，藏格锂业还需要蓝晓科技公司定期补加或更换其吸附材料的需求，不存在流失风险。同时，公司具备在该领域的持续签单能力，公司持续成长源自公司自身的创新驱动，对单一客户不存在依赖性。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

徐晋波



中国注册会计师：

吴玲



二〇二一年五月二十五日