

合肥汇通控股股份有限公司
关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司
年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

合肥汇通控股股份有限公司（以下简称“公司”或“汇通控股”）于 2021 年 6 月 18 日收到贵公司出具的《关于对合肥汇通控股股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2021】第 079 号），现就有关问题回复如下：

问题 1、关于业务模式

你公司年报披露，主要客户为奇瑞汽车、长城汽车、江淮汽车等整车生产制造企业，以及常春内饰、诺博汽车饰件等一级配套企业。你公司 2020 年年报未按照产品分类披露收入构成情况，未将同一控制人控制的企业视为同一客户进行合并列示。报告期内，你对奇瑞汽车股份有限公司、奇瑞汽车河南有限公司、奇瑞商用车（安徽）有限公司销售占比合计为 43.38%，2019 年同期合计占比为 35.21%，2018 年对奇瑞汽车销售占比为 24.84%。你公司公开发行说明书披露，2017-2020 年 1-6 月你公司 NVH 产品毛利率分别为 8.48%、14.10%、21.79%、30.34%。请你公司：

（1）按照产品分类披露 2020 年营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况；对同一控制人控制的客户，合并计算销售额后重新披露 2020 年前五大客户及销售情况；

（2）分别说明报告期内对整车生产制造企业、一级配套企业的销售及占比情况，对整车生产制造企业、一级配套企业在销售模式、结算方式等方面是否存在差异；

（3）量化分析 NVH 产品毛利率近年来持续大幅上升的具体原因，说明其毛利率水平与细分产品构成、产品技术水平、产品竞争力等因素的匹配性。

回复：

一、按照产品分类披露 2020 年营业收入、营业成本、毛利率及其变动情

况；对同一控制人控制的客户，合并计算销售额后重新披露 2020 年前五大客户及销售情况。

(一) 按照产品分类披露 2020 年营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况

单位：元

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减%
内外饰件	174,555,657.00	120,713,224.03	30.85%	13.62%	11.23%	1.92%
NVH	73,877,751.21	57,024,669.92	22.81%	-4.86%	-6.25%	1.02%
模具	19,533,922.70	12,655,981.46	35.21%	-3.56%	-1.82%	-1.08%
仓储、加工及其他	21,678,769.81	11,811,029.00	45.52%	12.60%	27.36%	-9.20%
合计	289,646,100.72	202,204,904.41	30.19%	7.68%	6.43%	0.94%

收入构成变动的原因：2020 年度，主营业务收入较上期增加 2,223.08 万元，主要系内外饰件和仓储、加工及其他收入增加所致。内外饰件收入较上期上升 13.62%，主要系公司加大新客户的开发力度，2020 年开始向比亚迪供应内外饰件产品所致。仓储、加工及其他收入较上期增加 12.60%，主要系公司积极拓展车轮总成装配服务业务，该部分收入有所增加。

2020 年度，主营业务成本较上期增加 1,299.59 万元，主要系内外饰件和仓储、加工及其他成本增加所致。内外饰件成本较上期上升 11.23%，主要系随着新客户的开发，销售收入增加带动料工费等营业成本增加。仓储、加工及其他成本较上期增加 27.36%，主要系随着车轮总成装配服务业务拓展并扩大，人员薪酬、运费等营业成本有所增加。

仓储、加工及其他毛利率较上期降低 9.20 个百分点，主要系毛利率偏低的车轮总成装配服务收入占比增加，导致仓储、加工及其他毛利率下降。2020 年度综合毛利率较上期变动较小。

(二) 对同一控制人控制的客户，合并计算销售额后重新披露 2020 年前五大客户及销售情况

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	奇瑞汽车	123,306,804.83	42.57%	否
2	江淮汽车	71,698,739.55	24.75%	否
3	长城汽车	38,304,074.65	13.22%	否
4	芜湖市常春汽车内饰件有限公司	13,256,184.44	4.58%	否
5	深圳市比亚迪供应链管理 有限公司	11,632,720.48	4.02%	否
合计		258,198,523.95	89.14%	

注：奇瑞汽车包括奇瑞汽车股份有限公司、奇瑞汽车河南有限公司、奇瑞商用车（安徽）有限公司、奇瑞新能源汽车股份有限公司等；江淮汽车包括安徽江淮汽车集团股份有限公司、安徽江淮安驰汽车有限公司、扬州江淮轻型汽车有限公司、四川江淮汽车有限公司等；长城汽车包括长城汽车股份有限公司、诺博汽车系统有限公司、重庆市永川区长城汽车零部件有限公司等。

基于上述内容，公司拟在 2020 年度报告“第四节 管理层讨论与分析”之“二、经营情况回顾”之“（三）财务分析”之“（2）收入构成”、“（3）主要客户情况”部分补充和修正披露如下：

按产品分类分析：

单位：元

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减%
内外饰件	174,555,657.00	120,713,224.03	30.85%	13.62%	11.23%	1.92%
NVH	73,877,751.21	57,024,669.92	22.81%	-4.86%	-6.25%	1.02%
模具	19,533,922.70	12,655,981.46	35.21%	-3.56%	-1.82%	-1.08%
仓储、加工及其他	21,678,769.81	11,811,029.00	45.52%	12.60%	27.36%	-9.20%
合计	289,646,100.72	202,204,904.41	30.19%	7.68%	6.43%	0.94%

收入构成变动的原因：2020 年度，主营业务收入较上期增加 2,223.08 万元，主要系内外饰件和仓储、加工及其他收入增加所致。内外饰件收入较上期上升 13.62%，主要系公司加大新客户的开发力度，2020 年开始向比亚迪供应内外饰件产品所致。仓储、加工及其他收入较上期增加 12.60%，主要系公司积极拓展

车轮总成装配服务业务，该部分收入有所增加。

2020年度，主营业务成本较上期增加1,299.59万元，主要系内外饰件和仓储、加工及其他成本增加所致。内外饰件成本较上期上升11.23%，主要系随着新客户的开发，销售收入增加带动料工费等营业成本增加。仓储、加工及其他成本较上期增加27.36%，主要系随着车轮总成装配服务业务拓展并扩大，人员薪酬、运费等营业成本有所增加。

仓储、加工及其他毛利率较上期降低9.20个百分点，主要系毛利率偏低的车轮总成装配服务收入占比增加，导致仓储、加工及其他毛利率下降。2020年度综合毛利率较上期变动较小。

(3) 主要客户情况：

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	奇瑞汽车	123,306,804.83	42.57%	否
2	江淮汽车	71,698,739.55	24.75%	否
3	长城汽车	38,304,074.65	13.22%	否
4	芜湖市常春汽车内饰件有限公司	13,256,184.44	4.58%	否
5	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	11,632,720.48	4.02%	否
	合计	258,198,523.95	89.14%	

注：奇瑞汽车包括奇瑞汽车股份有限公司、奇瑞汽车河南有限公司、奇瑞商用车（安徽）有限公司、奇瑞新能源汽车股份有限公司等；江淮汽车包括安徽江淮汽车集团股份有限公司、安徽江淮安驰汽车有限公司、扬州江淮轻型汽车有限公司、四川江淮汽车有限公司等；长城汽车包括长城汽车股份有限公司、诺博汽车系统有限公司、重庆市永川区长城汽车零部件有限公司等。

二、分别说明报告期内对整车生产制造企业、一级配套企业的销售及占比情况，对整车生产制造企业、一级配套企业在销售模式、结算方式等方面是否存在差异。

(一) 说明报告期内对整车生产制造企业、一级配套企业的销售及占比情况

单位：万元

项目	销售金额	占主营业务收入比例
整车生产制造企业	25,271.27	87.25%
一级配套企业	2,612.87	9.02%
合计	27,884.14	96.27%

(二) 对整车生产制造企业、一级配套企业在销售模式、结算方式等方面是否存在差异

公司的产品销售系由营销中心直接开发整车厂或配套厂商客户，公司根据客户订单，将产成品发运至客户指定的地点。公司对整车生产制造企业和一级配套企业均采用直销的方式，销售模式上不存在差异。

公司与客户结算方式包括使用后结算和到货验收后结算两种模式。使用后结算模式下，公司先发货至客户指定仓库然后由客户根据需要使用，客户使用后与公司结算。到货验收后结算模式下，客户收到货物并验收后与公司结算。公司与客户结算后，按照双方约定的信用期限进行收款。公司与整车生产制造企业客户或一级配套企业客户结算，均存在上述两种结算模式。

综上所述，公司对整车生产制造企业和一级配套企业在销售模式、结算方式等方面不存在明显差异。

三、量化分析 NVH 产品毛利率近年来持续大幅上升的具体原因，说明其毛利率水平与细分产品构成、产品技术水平、产品竞争力等因素的匹配性。

公司 NVH 产品主要分为隔音类、地毯类、储物盒类、顶棚类等细分类别，按细分产品类别按年度分析如下：

(一) 2018 年度与 2017 年度 NVH 细分产品的收入及毛利率比较

单位：万元

产品类别	2018 年度				2017 年度			
	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
隔音类	2,016.76	32.60%	26.67%	8.69%	1,380.70	34.63%	15.03%	5.20%
地毯类	2,183.21	35.29%	12.17%	4.29%	1,245.84	31.25%	7.78%	2.43%
储物盒类	833.93	13.48%	16.92%	2.28%	336.55	8.44%	6.74%	0.57%
顶棚类	1,073.41	17.35%	-9.97%	-1.73%	933.00	23.40%	-2.28%	-0.53%
其他	79.08	1.28%	43.69%	0.56%	90.49	2.27%	35.53%	0.81%
总计	6,186.39	100.00%	14.10%	14.10%	3,986.59	100.00%	8.48%	8.48%

注：毛利率贡献率=产品毛利率*收入占比，下同。

2018年较2017年毛利率上升5.62个百分点，主要受隔音类、地毯类、储物盒类NVH毛利率贡献率影响。具体而言，公司凭借优秀的产品研发能力及技术水平，参与合作研发奇瑞捷途X70车型相关NVH产品，并在2018年达到量产阶段，与捷途X70车型相关的隔音类、地毯类、储物盒类产品收入增量、毛利较高带动2018年NVH产品整体毛利率上升。

(二) 2019年度与2018年度NVH细分产品的收入及毛利率比较

单位：万元

产品类别	2019年度				2018年度			
	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
隔音类	2,478.66	32.00%	36.06%	11.54%	2,016.76	32.60%	26.67%	8.69%
地毯类	2,151.80	27.78%	25.13%	6.98%	2,183.21	35.29%	12.17%	4.29%
储物盒类	1,737.04	22.42%	12.60%	2.82%	833.93	13.48%	16.92%	2.28%
顶棚类	1,246.69	16.09%	-2.08%	-0.33%	1073.41	17.35%	-9.97%	-1.73%
其他	132.60	1.71%	45.47%	0.78%	79.08	1.28%	43.69%	0.56%
总计	7,746.79	100.00%	21.79%	21.79%	6,186.39	100.00%	14.10%	14.10%

2019年较2018年毛利率上升7.69个百分点，主要受隔音类、地毯类NVH毛利率贡献率影响。具体而言，2019年公司为捷途X70车型供应的隔音类、地毯类产品销售增量较大，同时，公司对生产工艺改进和材料配方优化，使用了公司自行研发的EVA片材、PU发泡材料，保证产品性能指标的前提下实现降本增效，进一步提高产品毛利率。

(三) 2020年度与2019年度NVH细分产品的收入及毛利率比较

单位：万元

产品类别	2020年度				2019年度			
	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
隔音类	2,752.67	37.26%	30.69%	11.44%	2,478.66	32.00%	36.06%	11.54%
地毯类	2,216.38	30.00%	30.17%	9.05%	2,151.80	27.78%	25.13%	6.98%
储物盒类	1,351.92	18.30%	22.30%	4.08%	1,737.04	22.42%	12.60%	2.82%
顶棚类	1,027.91	13.91%	7.36%	1.02%	1,246.69	16.09%	-2.08%	-0.33%
其他	38.90	0.53%	50.01%	0.26%	132.60	1.71%	45.47%	0.78%

总计	7,387.78	100.00%	25.86%	25.86%	7,746.79	100.00%	21.79%	21.79%
----	----------	---------	--------	--------	----------	---------	--------	--------

注：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将运输费重分类至营业成本。为保证数据可比性，该表中已剔除运费影响。

2020 年较 2019 年毛利率上升 4.07 个百分点，主要受地毯类、储物盒类 NVH 毛利率贡献率影响。主要原因为公司收到江淮汽车给予的瑞风 S7 车型地毯类、储物盒类 NVH 产品采购量未达约定的价格补差收入 138.16 万元、127.09 万元所致，如不考虑该部分收入的影响，2020 年地毯类、储物盒类 NVH 产品分别为 25.53%、14.23%，较 2019 年度毛利率无较大变动。

综上所述，NVH 产品毛利率逐年上升，与细分产品构成、产品技术水平、产品竞争力具有匹配性。

问题 2、关于长期待摊费用

你公司长期待摊费用期末余额为 3,128.47 万元，期初余额为 2,793.4 万元。其中，模具期末余额为 2,845.37 万元，期初余额为 2,669.97 万元，本期增加 3,672.48 万元，本期摊销减少 1,311.94 万元，其他减少 2,185.14 万元。财务报表附注披露，上述其他减少系本期销售及转入存货中计量所致。请你公司：

(1) 结合合同主要条款，说明对不同客户、不同类别产品模具的开发及销售模式，说明上述模式是否符合行业惯例；

(2) 说明模具成本在长期待摊费用和存货中划分的具体依据，说明模具其他减少 2,185.14 万元中，本期分别销售、转入存货计量的金额、原因及合理性等具体情况，相关账务处理是否符合企业会计准则规定。

回复：

一、结合合同主要条款，说明对不同客户、不同类别产品模具的开发及销售模式，说明上述模式是否符合行业惯例。

(一) 模具的开发模式

公司对整车厂商及配套厂商的内外饰件、NVH 产品生产销售过程中，需要利用模具进行注塑、模压、发泡成型等，部分客户要求由公司开发模具，公司需根据主机厂的需求对具体产品进行设计并开发相应模具。在模具研发和开发过程中，整车厂商主要负责零部件的参数制定，并与公司沟通零部件需要达到的性能指标。公司负责模具研发、开发，并将试制出的零部件与整车进行匹配。

（二）模具的销售模式

公司进行模具开发需要接受客户委托，根据公司与客户的开发合同约定条款，公司的模具销售模式主要分为三类：

类别	销售模式	合同主要约定及双方权益义务
全部销售	公司按照客户要求完成模具开发，模具开发完成并经客户验收后，客户按照双方约定的模具价格付款。	①模具清单及质量要求；②首次全套合格样件交付时间；③合同价款及付款方式，一般为：客户下发正式开模指令支付 30%，交付全套样件并试制合格支付 30%，安装、调试并完成验收支付 40%；④质量保证及售后服务；⑤违约责任；⑥模具所有权：验收合格归客户所有。
部分销售、部分摊销	公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价格的一定比例向公司付款，剩余未付款部分分摊至合同约定的一定数量的零部件产品，作为零部件产品价格的一部分进行结算。	①模具清单及质量要求；②首次全套合格样件交付时间；③合同价款及付款方式：约定直接支付和在产品分摊的比例及分摊产品数量，直接支付一般为：下发正式开模指令支付 30%，交付全套样件并试制合格支付 30%，安装、调试并完成验收支付 40%；④质量保证及售后服务；⑤违约责任；⑥模具所有权：完成约定分摊数量归客户所有，未完成前双方共同所有。
全部摊销	公司按照客户要求完成模具开发，合同中约定的模具价值全部分摊至合同约定的一定数量的零部件产品，作为零部件产品价格的一部分进行结算。	1、模具开发合同：①模具清单及质量要求；②首次全套合格样件交付时间；③约定产品分摊数量；④质量保证及售后服务；⑤违约责任；⑥模具所有权：完成约定分摊数量后归客户所有。 2、模具采购合同：以 2019 年 4 月德浩实业 A40 项目模具采购为例：①模具清单；②合同价款及付款方式：模具验收合格支付 100%；③质量保证及售后服务；④验收标准；⑤违约责任。

与客户签订何种类型的模具合同取决于公司与客户对开发产品的预期和商业谈判结果。

（三）说明上述模式是否符合行业惯例

选取行业内部分汽车零部件上市公司的招股说明书、年度报告披露的模具开发和销售模式如下：

公司名称	模具开发和销售模式
敏实集团 (HK. 00425)	本集团根据与客户所订相关合约订明的要求为客户开发模具，营业额于模具开发已完成且客户接纳时确认，当模具经客户验收确认后即为接纳。对于个别支付的模具开发的代价，正常信用期限为接纳后 60 至 90 日。
钧达股份 (SZ. 002865)	根据公司与客户模具业务合作方式不同，模具开发款的支付方式主要包括以下三种：第一种是客户承担部分模具开发成本，并在模具开发阶段随开发进度补偿部分模具开发费用、在模具使用阶段通过零部件供应摊销补偿

公司名称	模具开发和销售模式
	剩余开发费用；第二种是客户承担全部模具成本，并在开发阶段随开发进度全额支付开发费用；第三种是客户在开发阶段不承担模具开发成本，在模具使用阶段按零部件供应数量摊销补偿全部开发费用。
新泉股份 (SH. 603179)	不同结算模式下各种模具的摊销方法：a. 全部销售：公司按照客户要求完成模具开发并销售给客户，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。b. 部分摊销、部分销售：客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，一部分随着相关产品的销售进行摊销。c. 全额摊销：开发成本全部由公司承担，随相关产品的销售进行摊销。
双林股份 (SZ. 300100)	①销售汽车零部件时产品价格包含模具价值，公司对该部分模具做长期待摊费用处理；②销售汽车零部件时，其价格中不包含模具的价值，模具作为商品销售给客户，不进行摊销。

由上表，公司模具开发和销售模式与同行业汽车零部件上市公司基本相同，不存在显著差异，符合行业惯例。

二、说明模具成本在长期待摊费用和存货中划分的具体依据，说明模具其他减少 2,185.14 万元中，本期分别销售、转入存货计量的金额、原因及合理性等具体情况，相关账务处理是否符合企业会计准则规定。

(一) 说明模具成本在长期待摊费用和存货中划分的具体依据

公司在核算模具成本时，按照以下情况进行分类核算：

情况分类	会计处理
在取得模具资产前，确定单独定价销售	1、取得模具时， 借：库存商品 贷：应付账款 2、确认模具收入并结转模具成本时， 借：主营业务成本 贷：库存商品
在取得模具资产前，不确定单独定价销售	1、取得模具时， 借：长期待摊费用 贷：应付账款 2、确定单独定价销售时， 借：库存商品 贷：长期待摊费用 3、确认模具收入并结转模具成本时， 借：主营业务成本 贷：库存商品

公司若已明确模具将单独定价对外销售，属于公司持有以备出售的商品，作为存货核算；公司在取得模具资产前，若尚不明确单独定价对外销售，已经发生的模具成本由本期和以后各期负担且分摊期限在 1 年以上，作为长期待摊费用核算。

(二) 说明模具其他减少 2,185.14 万元中，本期分别销售、转入存货计

量的金额、原因及合理性等具体情况，相关账务处理是否符合企业会计准则规定

公司长期待摊费用科目设置二级明细“在制模具”和“在摊模具”，分别核算已取得尚未投入生产的模具和验收通过并正式投入生产的模具。具体核算流程如下：

1、取得模具成本

借：长期待摊费用-在制模具

贷：应付账款

2、模具通过验收并投入生产

借：长期待摊费用-在摊模具

贷：长期待摊费用-在制模具

3、模具摊销时

借：制造费用

贷：长期待摊费用-在摊模具

4、确定模具单独定价销售时

借：库存商品

贷：长期待摊费用-在摊模具/在制模具

5、确认模具收入并结转模具成本时

借：主营业务成本

贷：库存商品

基于上述会计核算流程，2020年度模具其他减少分别有两种情况如下：

单位：万元

项目	金额	原因
内部结转	1,621.95	“在制模具”转“在摊模具”减少
转入存货	563.19	确定模具单独定价销售时，转入库存商品减少
合计	2,185.14	

剔除内部结转金额后，2020年长期待摊费用本期增减变动情况，披露如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日	本期增加	本期减少		2020年12月31日
			摊销	其他减少	

项 目	2019年12月31日	本期增加	本期减少		2020年12月31日
			摊销	其他减少	
模具	2,669.97	2,050.53	1,311.94	563.19	2,845.37
其他	123.43	282.56	122.90		283.09
合 计	2,793.40	2,333.09	1,434.83	563.19	3,128.47

2020年度，长期待摊费用转入存货金额为563.19万元，模具成本转入存货后均在当期实现销售并结转营业成本，具体销售情况如下：

单位：万元

客户	车型	转入存货的模具成本金额	具体情况
延锋汽车饰件系统（合肥）有限公司	瑞风 S4	141.98	终止合作，客户承担模具未分摊完部分成本
延锋汽车饰件系统（合肥）有限公司	瑞风 S3	14.20	
奇瑞汽车股份有限公司	瑞虎 8	153.10	车型设计变更，合同约定客户承担设变前旧模具成本
扬州江淮轻型汽车有限公司	江淮皮卡	194.79	全部销售，合同约定客户全额承担模具成本
安徽江淮汽车集团股份有限公司商务车分公司	瑞风 M6	46.82	销量未达预期，客户承担模具未分摊完部分成本
扬州江淮轻型汽车有限公司	江淮皮卡	8.68	车型设计变更，合同约定客户承担设变前旧模具成本
重庆北汽模塑科技有限公司	其他	2.04	项目终止，客户承担模具未分摊完部分成本
奇瑞新能源汽车股份有限公司	S61EV	1.59	车型设计变更，合同约定客户承担设变成本
合计		563.19	

汽车零部件供应商生产的零部件产品多数需要依靠模具成型，模具是生产中的必要条件。公司模具销售包括“全部销售”、“部分摊销、部分销售”和“全部摊销”三种销售模式。在摊销结算模式下，由于客户车型改款换代、停产或市场销量低迷等原因，导致采购量显著低于约定台套数量，公司将及时与客户协商将未分摊完的模具结算模式修改为单独定价销售。公司在确定模具单独定价对外销售时，将模具成本从长期待摊费用转入存货，确认模具收入并结转模具成本，具有合理性。

《企业会计准则第1号——存货》规定，存货是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程

中耗用的材料和物料等。当公司确定模具单独定价对外销售时，与模具有关的经济利益很可能流入企业，该模具的成本能够可靠地计量，符合存货定义和确认条件。因此，公司将模具成本从长期待摊费用转入库存商品核算，确认模具收入时结转成本，相关核算符合会计准则的规定。

问题 3、关于存货跌价准备

年报披露，你公司生产内外饰件系统产品采用“以销定产”的生产模式运行，报告期末存货账面余额为 3,234.35 万元，存货跌价准备为 35.21 万元。其中，发出商品期末账面余额为 1,056.16 万元，占存货余额的 32.65%，发出商品跌价准备为 2.58 万元。2020 年，你公司首次为原材料、在产品、发出商品、委托加工物资计提存货跌价准备。请你公司：

(1) 按产品类别分项列示存货库龄情况，说明自 2020 年起为原材料、在产品、发出商品、委托加工物资计提存货跌价准备的原因及测算依据；

(2) 结合具体订单合同、同行业可比公司情况，说明发出商品占比较高的原因及合理性，说明发出商品跌价准备的测算过程以及计提充分性。

回复：

一、按产品类别分项列示存货库龄情况，说明自 2020 年起为原材料、在产品、发出商品、委托加工物资计提存货跌价准备的原因及测算依据。

2020 年末各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	670.79	621.28	25.65	15.65	8.20
在产品	688.06	639.98	5.03	37.25	5.79
库存商品	375.16	342.66	20.97	9.60	1.94
周转材料	207.15	207.15			
发出商品	1,056.16	1,048.86	4.69	1.13	1.48
委托加工物资	237.04	237.04			
合计	3,234.35	3,096.96	56.35	63.63	17.41
占比	100.00%	95.75%	1.74%	1.97%	0.54%

期末存货库龄主要集中在 1 年以内，2020 年末，库龄在 1 年以内的存货占存货总额的比例为 95.75%。

根据公司的会计政策，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。对于需要经过加工的材料及在产品，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

同时，公司在预计可变现净值时，还考虑以下影响因素：对于停产车型，公司判断售后维修需求较小，存货实现销售的可能性不高，短期内无其他车型产品生产可以利用，公司预计为生产该停产车型所需备货的指定材料、半成品等库存未来可变现净值为零，对其全额计提跌价准备；在生产、盘点过程中发现的不符合客户可接受标准、过期、长库龄的原辅材料，公司预计该部分存货未来可变现净值为零，对其全额计提跌价准备。

公司对期末存货计提跌价准备均系依据上述计提原则。每年度末，公司均对各类存货进行跌价测试。2020年末，原材料、在产品、发出商品、委托加工物资计提跌价的原因有：公司预计已停产车型相关的存货可变现净值为零，故对其全额计提存货跌价准备；公司对于生产及盘点中发现的上述类型材料，按照谨慎性原则全额计提存货跌价准备。

二、结合具体订单合同、同行业可比公司情况，说明发出商品占比较高的原因及合理性，说明发出商品跌价准备的测算过程以及计提充分性。

（一）结合具体订单合同、同行业可比公司情况，说明发出商品占比较高的原因及合理性

按照公司与客户合同约定，一般分为客户使用后结算和客户收到货物验收后结算。因此，公司收入确认时点有：定期通过供应商系统公布供货产品的使用量，公司核对无误后确认销售收入；定期发送验收对账单，公司核对无误后确认销售收入。从公司发出产品至客户验收或领用并通知公司核对确认有一定的时间差，导致部分产品已发出但尚未结算，从而形成发出商品。2020年末发出商品结存金额1,056.16万元，2021年1-3月份销售结转金额为852.24万元，结转比例为80.69%，发出商品期后结转比例较高。

经查询同行业中部分汽车零部件企业2020年末发出商品情况如下：

单位：万元

公司名称	存货余额	其中：发出商品	
		金额	占存货余额比例
拓普集团	154,106.47	44,628.61	28.96%
钧达股份	20,347.36	7,341.85	36.08%
新泉股份	110,000.27	24,709.42	22.46%
平均值	94,818.03	25,559.96	26.96%
汇通控股	3,234.35	1,056.16	32.65%

选取的同行业汽车零部件公司中发出商品占存货余额比例最高和最低分别为 36.08%、22.46%。公司 2020 年末发出商品占存货余额比例为 32.65%，处于中间水平。

综上，公司期末发出商品占比较高具有合理性。

（二）说明发出商品跌价准备的测算过程以及计提充分性

2020 年末，公司考虑到对江淮汽车部分配套车型停产，预计发出商品中少量停产车型对应的产品可变现净值为零，故对其全额计提存货跌价准备。公司对剩余发出商品进行减值测试，期后销售结转情况良好，毛利率维持在合理区间，不存在成本高于可变现净值的情形，故无需计提存货跌价准备。

综上，2020 年末公司发出商品跌价准备计提充分。

合肥汇通控股股份有限公司

2021 年 6 月 29 日

