

天津鹏翎集团股份有限公司

关于深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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

天津鹏翎集团股份有限公司（以下简称“鹏翎股份”、“公司”）于 2021 年 4 月 26 日披露了《2020 年度报告及其摘要》。2021 年 5 月 1 日，深圳证券交易所创业板公司管理部下发《关于对天津鹏翎集团股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2021）第 134 号）（以下简称“问询函”）。

根据问询函的要求，就相关事项进行了审慎核查，具体情况如下：

1.你公司因收购河北新欧汽车零部件科技有限公司（以下简称河北新欧）形成的商誉账面原值为 85,640 万元，2018 年至 2020 年你对河北新欧分别计提 0 万元、7,932 万元、36,344 万元商誉减值准备。2018 年至 2020 年河北新欧承诺净利润（以扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为准）分别为 8,000 万元、10,000 万元、12,000 万元，实现净利润分别为 7,287 万元、6,942 万元、7,356 万元。

（1）2019 年、2020 年河北新欧营业收入分别为 43,087 万元、42,716 万元。请公司结合毛利率变化、主要客户情况等说明河北新欧 2020 年营业收入同比稍有下滑但净利润同比提升的原因及合理性。

（2）河北新欧主要产品为密封件。年报显示，2020 年度密封件事业部已完成新产品批量转产产品数量 103 种，预计产品生命周期内产值可达约 10.2 亿元；2019 年，公司密封件事业部已完成批量转产产品数量 49 种，预计产品生命周期内产值可达约 9.6 亿。请你公司补充披露密封胶事业部批量转产产品生命周期的具体含义及期限，量化分析密封件新产品批量转产预计产值相关合同执行对河北新欧未来年份收入及净利润的影响。

（3）本期对河北新欧商誉减值测试中预计其未来 5 年（2021 年至 2025 年）营业收入增长率为 6.05%、4.97%、5.18%、4.96%、2.98%，折现率为 12.71%，预计未来现金流量的现值 65,372 万元；2019 年度对河北新欧商誉减值测试中预计

其未来 5 年(2019 年至 2024 年)营业收入增长率均为 10.53%, 折现率为 12.84%, 预计未来现金流量的现值 102,787 万元。请你公司结合河北新欧新产品批量转产订单及其他尚未执行在手订单情况等充分说明 2020 年商誉减值测试中预计河北新欧未来 5 年营业收入增长率低于 2019 年度商誉减值测试中增长率的原因及合理性, 折现率选取依据、合理性及 2019 年度、2020 年度存在差异的原因及合理性, 核实 2019 年度、2020 年河北新欧商誉减值测试中其他关键参数假设是否存在差异, 如是, 请说明原因及合理性, 结合上述情况说明 2019 年度、2020 年对河北新欧商誉减值计提是否准确, 是否存在通过商誉减值计提调节利润情形。

(4) 请结合河北新欧商誉减值测试关于其未来营业收入增长率的预测相关情况、历史经营情况、在手订单等说明河北新欧盈利能力是否存在下滑风险, 如是, 请说明情况并充分提示相关风险。

回复:

(1) 2019 年、2020 年河北新欧营业收入分别为 43,087 万元、42,716 万元。请公司结合毛利率变化、主要客户情况等说明河北新欧 2020 年营业收入同比稍有下滑但净利润同比提升的原因及合理性。

回复:

2019 年度、2020 年度河北新欧营业收入按产品类别分类如下:

单位: 万元

产品类别	2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	38,843.36	90.93%	39,212.54	91.01%
其中: 汽车密封条产品	38,843.36	90.93%	39,212.54	91.01%
其他业务收入	3,872.29	9.07%	3,874.36	8.99%
其中: 模具开发	1,610.09	3.77%	284.38	0.66%
技术服务	183.02	0.43%	126.24	0.29%
材料销售	1,868.59	4.37%	2,941.24	6.83%
其他	210.59	0.49%	522.50	1.21%
营业收入总额	42,715.65	100.00%	43,086.91	100.00%

2019 年度、2020 年度河北新欧毛利率按产品类别列示如下:

产品类别	2020年度	2019年度
主营业务收入	32.71%	33.83%
其中: 汽车密封条产品	32.71%	33.83%
其他业务收入	47.96%	29.68%
其中: 模具开发	87.21%	81.39%

产品类别	2020年度	2019年度
技术服务	100.00%	100.00%
材料销售	14.76%	10.44%
其他	-2.72%	92.87%
综合毛利率	34.10%	33.45%

汽车密封条产品为河北新欧的主力销售产品，无论从技术还是采购渠道上都已经非常成熟，采购成本稳定，2020 年度较 2019 年度毛利率下降 1.12 个百分点，主要原因系根据新收入准则要求，将运输费 1,101.18 万元列报在营业成本中导致。扣除运输费的影响，2020 年度汽车密封条产品毛利率为 35.55%，较 2019 年度增加 1.72 个百分点。毛利率上升的主要原因：

（1）公司持续实行精益生产，在管理及效率上要利润。在 2019 年精益生产的基础上，公司于 2020 年提出“开源节流、增效降本”战略。一定程度上提高了生产效率，减少不必要的浪费。

（2）2020 年大宗原材料价格降低。如 KEP2480 三元乙丙橡胶从 2018 年的 22 元降低到 18.5 元，下降幅度约 16%，而且从趋势上分析，大宗原材料的价格在 2020 年度处于低位运行。

（3）河北新欧的子公司重庆新欧密封件有限公司（以下简称“重庆新欧”）在 2018 年和 2019 年分别处于建设和试生产阶段，存在产品单位生产成本高、折旧摊销额大等问题，2020 年起开始批量生产，一方面单位生产成本降低，另一方面依托其区位优势，实现与包括长安汽车、东风小康等西南区域客户的近距离对接，最大限度降低了产品运输成本。重庆新欧批量生产，降低了单位生产成本，提升了毛利率。

其他业务收入毛利率波动较大，主要原因是河北新欧 2020 年实现模具开发收入 1,610.09 万元，较 2019 年度增加 1,325.71 万元，随着新冠疫情影响的逐步得到控制，国内市场逐渐回暖，产销情况也回归正常的同时，与客户合作的新项目开发、产品开发以及新结构模具开发加速推进导致模具收入的增加。

2019 年度、2020 年度河北新欧模具收入开发情况列示如下：

类别	2020年度	2019年度
项目开发数量	31	28
产品开发数量	125	101
新结构模具开发数量	138	15

模具开发收入毛利率相对较高，一定程度上拉高了公司的其他业务收入的毛利率，是导致河北新欧 2020 年营业收入同比稍有下滑但净利润同比提升主要原因。

（2）河北新欧主要产品为密封件。年报显示，2020 年度密封件事业部已完成

新产品批量转产产品数量 103 种，预计产品生命周期内产值可达约 10.2 亿元；2019 年，公司密封件事业部已完成批量转产产品数量 49 种，预计产品生命周期内产值可达约 9.6 亿。请你公司补充披露密封胶事业部批量转产产品生命周期的具体含义及期限，量化分析密封件新产品批量转产预计产值相关合同执行对河北新欧未来年份收入及净利润的影响。

回复：

批量转产产品生命周期：我司产品主要为汽车主机厂配套，批量转产产品生命周期的含义为某个汽车车型的在售时长，期限由汽车主机厂设定，一般为 3 至 6 年。

新产品在公司未来年度销售中占比情况如下：

	销售数据						
产品转产时间	2019 年（万元）	2020 年（万元）	2021 年（万元）	2022 年（万元）	2023 年（万元）	2024 年（万元）	2025 年（万元）
2019 年前	34,286	21,758	3,872	900	300	0	0
2019 年	8,801	17,538	23,551	15,341	10,939	7,228	0
2020 年	0	3,419	7,262	4,681	3,253	1,675	800
2021 年	0	0	10,615	21,000	18,700	14,500	12,000
2022 年	0	0	0	5,628	11,000	10,500	9,500
2023 年	0	0	0	0	5,821	12,000	11,350
2024 年	0	0	0	0	0	6,590	13,415
2025 年	0	0	0	0	0	0	7,000
营业收入	43,087	42,716	45,300	47,550	50,013	52,493	54,065

新品（T 加 T-1 除以总金额）占比	/	49.06%	39.46%	56.00 %	33.63%	35.41%	37.76%
---------------------	---	--------	--------	---------	--------	--------	--------

备注：

T :代表当年转产

T-1:代表 T 的上一年度转产

从上表可以看出，新产品的量产在公司销售中每年的占比基本在 30%-50%，直接影响公司销售目标的完成及利润的实现。只有新客户及新产品源源不断的开发及转产，才能保证公司未来业绩的持续稳定。

（3）本期对河北新欧商誉减值测试中预计其未来 5 年（2021 年至 2025 年）营业收入增长率为 6.05%、4.97%、5.18%、4.96%、2.98%，折现率为 12.71%，预计未来现金流量的现值 65,372 万元；2019 年度对河北新欧商誉减值测试中预计其未来 5 年（2019 年至 2024 年）营业收入增长率均为 10.53%，折现率为 12.84%，预计未来现金流量的现值 102,787 万元。请你公司结合河北新欧新产品批量转产订单及其他尚未执行在手订单情况等充分说明 2020 年商誉减值测试中预计河北新欧未来 5 年营业收入增长率低于 2019 年度商誉减值测试中增长率的原因及合理性，折现率选取依据、合理性及 2019 年度、2020 年度存在差异的原因及合理性，核实 2019 年度、2020 年河北新欧商誉减值测试中其他关键参数假设是否存在差异，如是，请说明原因及合理性，结合上述情况说明 2019 年度、2020 年对河北新欧商誉减值计提是否准确，是否存在通过商誉减值计提调节利润情形。

回复：

1、营业收入及预测期增长率

河北新欧的产品属于客户定制化生产，计划能否实现主要取决于汽车主机厂的需求。2019 年度及 2020 年度对商誉减值时首年营业收入的预测均是考虑历史期主要客户的粘性，参照企业当年的客户订单、主机厂排产计划和新上市车型的预期需求等因素进行预测。首年以后年度的收入预测均是公司管理层结合行业的市场调研、分析和公司的未来经营计划，考虑一定的收入增长率进行的预测。

(1) 2019 年末商誉减值测试时河北新欧的营业收入、收入增长率预测

2019 年末商誉减值测试时对河北新欧的营业收入、收入增长率的历史数据及预测数据对比分析如下：

单位：万元

项目	历史期		预测期					
	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年 及以后
营业收入	45,573.77	43,086.91	48,596	55,940	61,494	67,604	71,064	71,064
收入增长率	-	-5.46%	12.79%	15.11%	9.93%	9.93%	5.12%	0%

从历史数据角度看，由于受汽车排放的“国五国六标准”切换以及消费信心不足等因素的影响，2019 年汽车行业整体经营环境不佳，全年汽车行业累计销量同比下滑 8.2%，河北新欧的主要客户长安汽车、东风小康等销量不及预期，因此主要客户均加快了老车型改款和新车型投放等。河北新欧根据客户的生产计划、已定点车型等预测的营业收入及收入增长率具有合理性。

从运营计划角度看，一方面是标的公司的子公司重庆新欧已经逐步投产，产能可以满足业务增长的需求；另一方面，根据客户订单、滚动排产计划和新上市车型的预期需求等制定的 2020 年生产计划与历史数据不存在重大差异。针对主要客户的生产销售计划如下：

客户名称	车型	预计产量 (万件)	预计销售额 (万元)	销售额占比
长安汽车	C211/C301/F202/R111/S201/S111/S311	2,070.23	33,000.00	68.33%
小康汽车	F505/F507/F516/F537	250.50	4,000.00	8.28%
一汽	J6 解放牵引车、高栏、箱式；HS5/D181/D058/D357/D365/E111/C105	181.19	2,897.18	6.00%
合计	-	2,501.92	39,913.09	82.61%

注：以上客户为同一控制下口径。

从行业数据角度来看，汽车产销量经过 2018 年和 2019 年较大比例的回落后，中国汽车工业协会于 2020 年 1 月 13 日预计 2020 年汽车销售约为 2,531 万辆，同比下滑 2%，下滑幅度明显收窄。河北新欧主要客户长安汽车于 2020 年 1 月 8 日公告的产销售数据显示，2019 年 12 月长安系品牌销售同比增长 35%。结合以上相关

行业数据和主要客户的历史增长情况，河北新欧于 2019 年末商誉减值测试时预测的营业收入及收入增长率是具有合理性的。

(2) 2020 年末商誉减值测试时河北新欧的营业收入、收入增长率预测

2020 年末商誉减值测试时对河北新欧的营业收入、收入增长率的预测如下：

单位：万元

项目	历史期		预测期					
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 及以后
营业收入	43,086.91	42,715.65	45,300	47,550	50,013	52,493	54,056	54,056
收入增长率		-0.86%	6.05%	4.97%	5.18%	4.96%	2.98%	0.00%

从历史数据角度看，由于 2020 年受新冠肺炎疫情影响，前三个季度汽车行业整体销量下滑。虽然以长安汽车等为首的国产品牌三剑客 2020 年全年销量基本完成目标，但是其他汽车厂商如东风小康、四川野马、华晨鑫源等第二第三梯队市场表现不佳。从 2020 年第四季度全国的汽车产销量数据和河北新欧主要客户的汽车产销量数据来看，汽车行业进入恢复增长的趋势，但基于宏观经济相对弱势，2021 年的预测收入增长率低于 2019 年末商誉减值测试时的收入增长率，相关收入增长率的调整具有谨慎性和合理性。

从运营计划角度看，一方面是标的公司的子公司重庆新欧已经进入批量生产阶段，产能可以满足业务增长的需求；另一方面，根据客户订单、滚动排产计划和新上市车型的预期需求等制定的 2021 年生产计划与历史数据不存在重大差异。针对主要客户的生产销售计划如下：

客户名称	车型	预计产量 (万件)	预计销售额 (万元)	销售额占比
长安汽车	C211/C301/F202/R111/S201/S111/S311/F202/CD569/B316/S202/S203	2,344.06	35,000.00	77.78%
小康汽车	F505/F507/F516/F537/F508/E513	222.85	4,000.00	8.89%
一汽	J6 解放牵引车、高栏、箱式；HS5/D181/D058/D357/C105/D357/NAT	129.94	2,130.75	4.74%
合计		2,696.85	41,130.75	91.40%

注 1：以上客户为同一控制下口径；

注 2：长安汽车预计销量同比增长较多，主要是因为新增车型较多。

从行业数据角度来看，2020 年上半年因为新冠肺炎疫情的影响，汽车产销量下滑明显，2020 年下半年开始回暖，虽然全年的汽车产销量同比有所下降，但是伴随国民经济稳步回升，消费需求加快恢复，中国汽车工业协会于 2021 年 1 月 13 日预测 2021 年汽车销量同比增长 4%，未来年度（2022 年至 2025 年）收入增长率平均为 4.5%。结合相关行业数据，河北新欧于 2020 年末商誉减值测试时的预测营业收入增长率是具有合理性的。

2019 年和 2020 年两个会计年度除首年外，以后年度的收入预测均是公司管理层结合行业的市场调研、分析和公司的未来经营计划，考虑一定的收入增长率进行的预测，两个会计年度商誉减值测试稳定期的收入增长率一致均为 0。

综上，2019 年末及 2020 年末商誉减值测试时对河北新欧未来现金流量的预测思路是一致的。预测所选取的营业收入和预测期增长率存在一定差异，该差异主要为公司结合预算编制时的宏观经济情况、行业发展情况、客户业务情况、公司运营计划等进行的适当合理调整，该差异具有合理性；稳定期的收入增长率均为 0，不存在差异。

2、营业成本及毛利率的差异分析

2019 年末商誉减值测试时对河北新欧的营业成本和毛利率预测如下表：

单位：万元

项目	历史期		预测期					
	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年 及以后
营业成本	30,489.4 2	28,673.4 2	31,942.6 7	36,036.9 1	39,393.7 3	43,066.2 4	45,363.2 9	45,363.2 9
毛利率	33.10%	33.45%	34.27%	35.58%	35.94%	36.30%	36.17%	36.17%

注：该预测营业成本、毛利率不含运输费。

2020 年末商誉减值测试时对河北新欧的营业成本和毛利率预测如下表：

单位：万元

项目	历史期		预测期					
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年

								及以后
营业成本(含运输费)	29,731.64	28,151.12	30,121.10	31,521.98	33,036.55	34,405.12	35,551.69	35,551.69
营业成本(不含运输费)	28,673.27	27,049.94	28,845.38	30,182.49	31,630.08	32,928.32	34,030.58	34,030.58
毛利率(含运输费)	31.00%	34.10%	33.51%	33.71%	33.94%	34.46%	34.23%	34.23%
毛利率(不含运输费)	33.45%	36.67%	36.32%	36.52%	36.76%	37.27%	37.05%	37.05%

假设将 2018 年度、2019 年度销售费用中的运输费调整进入营业成本，2018 年-2020 年的毛利率分别为 30.91%、31.00%和 34.10%，其中将营业成本中的运输费剔除，2020 年的毛利率为 36.67%。历史期近 3 年毛利率均有一定幅度的提高，主要原因是：

(1) 河北新欧持续实行精益生产，在管理及效率上要利润。在 2019 年精益生产的基础上，河北新欧于 2020 年提出“开源节流、增效降本”战略。一定程度上提高了生产效率，减少不必要的浪费。

(2) 2020 年大宗原材料价格降低。如 KEP2480 三元乙丙橡胶从 2018 年的 22 元降低到 18.5 元，下降幅度约 16%，而且从趋势上分析，大宗原材料的价格在 2020 年度处于低位运行。

(3) 河北新欧的子公司重庆新欧密封件有限公司（以下简称“重庆新欧”）在 2018 年和 2019 年分别处于建设和试生产阶段，存在产品单位生产成本低、折旧摊销额大等问题，2020 年起开始批量生产，一方面单位生产成本降低，另一方面依托其区位优势，实现与包括长安汽车、东风小康等西南区域客户的近距离对接，最大限度降低了产品运输成本。重庆新欧批量生产，降低了单位生产成本，提升了毛利率。

考虑将 2020 年实际发生的营业成本中的运输费剔除，当年毛利率为 36.67%，略微高于 2019 年度商誉减值测试的预测毛利率，系公司结合近期实际经营情况进行的合理化调整，数据来源可靠。整体来看，与 2019 年度商誉减值测试时预测的稳定年度的毛利率差异不大，是具有合理性的。

3、折现率取值的对比分析

2019 年和 2020 年两个会计年度减值测试时采用的折现率对比如下表：

项目	2020 年	2019 年
税后折现率	0.1110	0.1130

从折现率的取数明细来看，2020 年度减值测试采用的折现率与 2019 年度减值测试的折现率无较大差异，基本一致，具有合理性。

4、净利润的差异分析

2019 年末商誉减值测试时对河北新欧的净利润预测如下表：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
净利润	8,406.33	10,571.95	11,923.97	13,431.51	13,987.10	13,987.10

2020 年末商誉减值测试时对河北新欧的净利润预测如下表：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
净利润	8,032.68	8,534.28	9,051.64	9,810.89	9,921.24	9,921.24

以上净利润的预测数据，是公司管理层结合未来年度行业竞争和客户开拓计划对应的收入和成本控制情况做出的适当调整，反映公司的经营情况，具有合理性。

通过对以上预测营业收入及增长率、毛利率、折现率和净利润等数据的对比分析，相关数据考虑了公司历史数据、运营计划和行业情况，数据有一定的可靠来源且具有合理性，2019 年度、2020 年河北新欧商誉减值测试中的关键参数假设不存在重大差异。因此，公司的商誉减值计提准确、合理，不存在通过商誉减值调节利润情形。

（4）请结合河北新欧商誉减值测试关于其未来营业收入增长率的预测相关情况、历史经营情况、在手订单等说明河北新欧盈利能力是否存在下滑风险，如是，请说明情况并充分提示相关风险。

回复：

1、从河北新欧未来营业收入增长率的预测来看

从行业数据角度来看，2020 年上半年因为新冠肺炎疫情的影响，汽车产销量下滑明显，2020 年下半年开始回暖，虽然全年的汽车产销量同比有所下降，但是伴随国民经济稳步回升，消费需求加快恢复，中国汽车工业协会于 2021 年 1 月 13 日预测 2021 年汽车销量同比增长 4%。

“2021 中国汽车市场发展预测峰会”，中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋强调，“十四五”期间中国汽车行业将经历一轮转型升级的爬坡过坎期。电动化、

智能化、网联化成为汽车产业发展的新机遇。经过本轮升级的中国汽车产业将更加具备国际竞争能力，中国汽车市场也将迎来更好发展期。此外，国家和地方政府积极出台的促进汽车消费的一系列政策，包括诸如增加小客车指标、购买新能源汽车补贴、汽车以旧换新补贴、新能源汽车下乡活动等，再加上各地相继推出的多种形式的促销活动，较好地释放了汽车市场需求。整体看，汽车行业未来年度发展有向好的趋势。

河北新欧大客户：长安汽车、东风小康汽车、一汽红旗相继推出多款畅销车型。例：长安引力（UNI-T/UNI-K）、CS55、CS35PLUS、CS75PLUS、逸动 PLUS、小康和华为的塞力斯、一汽红旗 H9、HS5 等，通过畅销车型的引领，其他车型也有小幅增长。

2、从河北新欧历史经营情况来看

2018年、2019年和2020年主要大客户占公司全年的收入的比例分别为74.71%、75.76%和81.00%，公司的主要大客户比较稳定。预计2021年度业绩稳定增长。

从公司运营方面，2020年前只有河北新欧工厂投产，产能及负荷满足不了行业和客户的发展，子公司重庆新欧已经进入批量生产阶段。一方面单位生产成本降低，另一方面依托其区位优势，实现与包括长安汽车、东风小康等西南区域客户的近距离对接，最大限度降低了产品运输成本。未来公司重点打造河北工厂、重庆工厂双擎发展，结合地理优势，进行产品的整合，降低运营成本。从公司历史经营情况来看，公司未来盈利能力不会出现下滑。

3、从新欧在手订单来分析

2021年针对主要客户的生产销售计划如下：

客户名称	车型	预计产量 (万件)	预计销售额 (万元)	销售额占比
长安汽车	C211/C301/F202 /R111/S201/S111/S31 1/F202/CD569/B316/ S202/S203	2,344.06	35,000.00	77.78%
小康汽车	F505/F507/F516/ F537/F508/E513	222.85	4,000.00	8.89%

一汽	J6 解放牵引车、高栏、 箱 式 ； HS5/D181/D058/ D357/C105/D357/NA T	129.94	2,130.75	4.74%
合计		2,696.85	41,130.75	91.40%

注 1：以上客户为同一控制下口径；

注 2：长安汽车预计销量同比增长较多，主要是因为新增车型较多。

2020 年度密封件事业部已完成新产品批量转产产品数量 103 种，预计产品生命周期内产值可达约 10.2 亿元（长安引力（UNI-T/UNI-K）、CS55、CS35PLUS、CS75PLUS、逸动 PLUS、一汽红旗 H9、HS5 等），企业 2021 年在研车型及上市新车型共有 33 款，正在洽谈中的意向客户达 14 个以上，且有望进入新客户的供应商目录。从河北新欧在手订单来分析公司未来盈利能力不会出现下滑。

从汽车行业发展情况、河北新欧历史经营情况以及河北新欧在手订单来分析，河北新欧未来盈利能力是可以得到保障的。

2.报告期末，你公司存货账面余额 39,564 万元，存货跌价准备或合同履约成本减值准备余额 2,228 万元，计提比例为 5.96%，本期新增计提 1,992 万元，转回或转销 578 万元。其中，报告期末原材料账面余额 14,109 万元，存货跌价准备或合同履约成本减值准备余额 1,707 万元，较期初增加 1,499 万元。

（1）请你公司补充披露对原材料计提跌价准备的明细情况，包括原材料名称、存放地点、减值时点、减值迹象、减值计提金额及依据，结合原材料价格波动、原材料跌价准备的计提方法和测试过程等说明报告期内原材料跌价准备计提的合理性和充分性。

（2）请结合已计提跌价准备存货实现销售情况、计提存货跌价准备的影响因素是否消除等说明本期转回或转销存货跌价准备的判断标准及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，是否存在利用存货跌价准备转回或转销调节利润情形。

（1）请你公司补充披露对原材料计提跌价准备的明细情况，包括原材料名称、存放地点、减值时点、减值迹象、减值计提金额及依据，结合原材料价格波动、原材料跌价准备的计提方法和测试过程等说明报告期内原材料跌价准备计提的合理性

和充分性。

回复：

截至 2020 年 12 月 31 日，公司原材料账面余额为 14,109.04 万元，计提的跌价准备余额为 1,707.08 万元。

原材料跌价准备按原材料名称披露如下：

单位：万元

原材料名称	账面余额	跌价准备	账面价值
橡胶	2,345.64	197.13	2,148.51
炭黑	142.17	0.64	141.54
各类零配件(接头、阀体、卡箍等)	8,100.43	1,300.17	6,800.26
线类（芳纶线、聚酯线）	476.82	22.16	454.66
钢带	250.05	15.31	234.74
颗粒料（PVC、TPV原料）	332.68	1.38	331.30
尼龙料	1,584.28	116.22	1,468.06
辅料	876.97	54.08	822.88
合计	14,109.04	1,707.08	12,401.96

原材料跌价准备余额按存放地点披露如下：

单位：万元

存放地点	账面余额	跌价准备	账面价值
鹏翎股份仓库	10,949.58	1,412.98	9,536.60
江苏鹏翎仓库	1,009.29	176.80	832.49
成都鹏翎仓库	603.81	91.79	512.02
天津新欧仓库	6.31		6.31
河北新欧仓库	1,130.41	25.51	1,104.90
重庆新欧仓库	409.64		409.64
合计	14,109.04	1,707.08	12,401.96

公司期末存货按照成本与可变现净值孰低原则计量，通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。公司期末原材料主要系为生产而持有，按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可变现净值，对成本高于可变现净值的部分计提跌价准备，计入当期损益。公司原材料主要由橡胶、炭黑、尼龙料、芳纶线、各类零配件以及辅料等构成，不具有易变质或易毁损特点，其采购主要根据客户订单需求，并结合订单预测和库存情况、采购周期等进

行，期末库存水平控制合理，公司 2019 年度和 2020 年度的营业综合毛利率分别为 23.78%和 23.17%，毛利率水平保持在相对合理区间，产品销售价格高于产品成本，原材料发生减值的可能性较低。根据减值测试情况，公司绝大部分原材料不存在减值迹象。

2020 年末，公司存在部分原材料如接头、阀体、卡箍等各类零配件以及特殊材质的橡胶和尼龙料等，由于该部分材料大多系为客户定制，受下游客户订单需求调整、产品更新换代等因素影响，导致流动性较差，从而存在减值迹象。公司结合年末清查盘点情况，基于谨慎性原则，对于上述流动性较差的库龄在 1 年以上的原材料，因预期基本无利用价值，公司全额计提跌价准备，对于库龄在 3 个月以上至 1 年的原材料，因尚存在被利用的可能性，公司按照原值的 50%计提跌价准备，年末合计计提的跌价准备准备余额为 1,707.08 万元。除此之外，公司其他原材料不存在减值情况，无需计提跌价准备。

综上所述，公司年末原材料系为正常生产而储备，库存水平控制合理，用于所生产的产品毛利率保持在合理水平，整体上无大额减值情形，原材料跌价准备计提充分、合理。

(2) 请结合已计提跌价准备存货实现销售情况、计提存货跌价准备的影响因素是否消除等说明本期转回或转销存货跌价准备的判断标准及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，是否存在利用存货跌价准备转回或转销调节利润情形。

2020 年度，公司存货跌价准备的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日	本年计提	本年转销	2020年12月31日
原材料	207.63	1,580.59	81.13	1,707.08
自制半成品	6.25	22.84		29.08
库存商品	599.69	388.42	496.39	491.71
合计	813.56	1,991.84	577.52	2,227.88

由上表可知，2020 年度，公司转销存货跌价准备金额为 577.52 万元，其中转

销原材料跌价准备 81.13 万元，转销库存商品跌价准备 496.39 万元，主要原因系年初已计提跌价准备的存货在本年被生产领用、对外销售或清理，公司相应转销已计提的存货跌价准备。公司不存在因计提存货跌价准备的影响因素消除等原因而转回存货跌价准备的情况，不存在利用存货跌价准备转回或转销调节利润的情形。

在会计处理上，对于已计提跌价准备的存货在生产领用、对外销售或清理时，公司结转相应的已计提存货跌价准备，借记“存货跌价准备”，贷记“生产成本”、“营业成本”等科目，相关会计处理符合《企业会计准则第 1 号—存货》及其相关规定。

天津鹏翎集团股份有限公司董事会

2021 年 5 月 15 日