

关于深圳证券交易所公司部年报问询函[2021]第
323 号的回复

天职业字[2021]33126 号

目 录

关于深圳证券交易所公司部年报问询函[2021]第 323 号
的回复

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

关于深圳证券交易所公司部年报问询函[2021]第323号的回复

天职业字[2021]33126号

根据《深圳证券交易所公司部年报问询函[2021]第323号》，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）对《深圳证券交易所公司部年报问询函[2021]第323号》（以下简称“问询函”）所列问题进行回答，特出具本报告。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对本报告的真实性、准确性承担法律责任，并保证本报告中所涉及各项承诺不存在虚假陈述、重大遗漏之情形。

一、问题 1、关于自行车业务

根据你公司《关于 2020 年年报问询函的回复》（以下简称回函），2020 年自行车、电动自行车销量为 12.79 万辆，较 2019 年 7.44 万辆，增幅 71.91%，自行车及零配件销售有关收入 1,643.54 万元，同比下降 64.99%。自行车销量增加而营业收入下降主要系本期自行车业务以品牌费收入为主，2020 年你公司自行车品牌销售销量为 11.95 万辆，同比增长 330.36%；品牌销售收入为 878.91 万元，同比增长 351.84%。2019 年你公司牌销售模式下产品的单位毛利在 80 元左右，2020 年上升至 115 元左右，而整车销售模式下 2019 年产品单位毛利为 57 元左右，2020 年产品单位毛利为 60 元左右。公司为改善经营情况、优化产品结构考虑，你公司加大力度推进了品牌销售模式。请你公司：

（1）说明你公司是否为 ODM 厂商提供核心技术或涉及，并结合你公司市场份额变化情况等，说明你公司自行车相关业务转型依靠品牌销售的模式是否具有可持续性及其依据。

（2）你公司加大力度推进品牌销售，请说明你对整车业务的规划安排，结合目前整车业务产能利用率说明是否存在闲置厂房设备，如有，请说明其对公司的影响和后续处理安排。

（3）说明 2020 年公司大量增加品牌销售而往年未大量采用品牌销售模式的原因，结合品牌销售高毛利率的特点，是否存在突击创利的情形。

（4）说明 2020 年公司主要合作的 ODM 厂商情况，是否有新增 ODM 厂商，你公司选择 ODM 厂商的选择标准及筛选过程，是否能够保证公司产品质量。

（5）说明品牌销售模式下终端产品的销售价格，结合你公司 2020 年品牌销售的单位毛利 115 元，说明你公司单位毛利及其占终端产品价格比例是否合理，是否符合行业惯例。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

（一）说明你公司是否为 ODM 厂商提供核心技术或涉及，并结合你公司市场份额变化情况，说明你公司自行车相关业务转型依靠品牌销售的模式是否具有可持续性及其依据。

1、自行车相关业务转型依靠品牌销售的模式具有可持续性及其依据

公司目前拥有二十多项与自行车相关的实用新型专利，公司未为 ODM 厂商提供核心技术或涉及。公司主要通过自有品牌管理和向各 ODM 厂商长期派驻产品研发人员和品质管理人员，参与到新产品研发、原材料采购、产品制造、出厂质量管控的各个环节，以保障产品质量，维护提升品牌。

近一二十年来，由于深圳用地用房成本和人工制造成本等的不断上升，公司自行车业务从原先的“研发-制造-品牌市场”环节模式已逐渐调整为“研发-品牌市场”环节模式，主攻产品研发环节和品牌市场环节。公司作为八十年代成立的自行车企业，公司和产品曾享誉国内外，成为国内同行业领先者之一，深耕国内市场三十多年来，公司自有“阿米尼”品牌和产品在国内市场具有比较稳定的市场份额和业内声誉。尽管市场竞争非常激烈，阿米尼品牌和产品影响力在国内近二千家厂商竞争中，始终保持在行业头部靠前位置，市场份额长期维持在 1%左右。自行车绿色低碳健康的特性，使得行业长期可持续发展，加上公司阿米尼品牌具有的长期市场影响力、产品竞争力、忠诚经销商团队和忠诚顾客群体及 2020 年度产销量提升，支持印证了公司自行车业务“研发-品牌市场”环节模式具有可持续性。

公司阿米尼品牌自行车无论是采用公司本厂生产、OEM 模式生产、ODM 模式生产中的哪种方式生产，主要还是根据行业内成本竞争、市场竞争、市场需求、经销商进货偏好、行业 3C 管理等综合影响的结果，当前调整到 ODM 模式品牌销售为主，就是上述因素的综合结果，同时也减低了应收款项坏账风险，符合当前公司综合实际状况。2021 年 1-5 月品牌费收入较上年同期增长 40.22%，该业务模式具备可持续性。

2、会计师核查意见

经核查，公司未为 ODM 厂商提供核心技术或涉及，2021 年品牌费收入较上年同期大幅增长，公司自行车相关业务转型依靠品牌销售的模式具有可持续性。

（二）你公司加大力度推进品牌销售，请说明你对整车业务的规划安排，结合目前整车业务产能利用率说明是否存在闲置厂房设备，如有，请说明其对公司的影响和后续处理安排。

1、公司对整车业务的规划安排及闲置厂房设备情况

近一二十年来，由于深圳用地用房成本和人工制造成本等的不断上升，公司自行车业务从原先的“研发-制造-品牌市场”环节模式已逐渐调整为“研发-品牌市场”环节模式，主攻产品研发环节和品牌市场环节。自 2013 年公司重整完毕以来，公司自身已不保留和重新

建立大规模制造工厂，仅在深圳租用厂房设立了配合产品研发需要的小规模生产基地，结合公司 ODM 模式逐步调整到位，2020 年疫情期间公司关闭注销了该处小规模生产基地，退租了厂房，清理了生产设备，节省了租金成本，目前公司固定资产中仅存供员工住房产、研发用机器设备及办公用设备等，不存在闲置厂房及生产设备。

公司目前正在推进的 2020 年非公开发行股票事项，拟募集资金约 3 亿元，募集资金计划主要投入到珠宝业务，同时部分投入到自行车和锂电池材料业务，促进各项业务发展。其中自行车整车业务，将不会自建大规模工厂进行生产供应，将继续通过整合上游委托加工厂将整车产品生产流程进行外包，并根据市场需求导向，由经销商和厂商在阿米尼品牌管理框架下，双轨并行发展自行车品牌销售和整车销售业务，提高阿米尼品牌市场占有率，实现自行车业务的整体可持续发展。

2、会计师核查意见

经核查，公司不存在闲置厂房和生产设备，公司将委外生产保留整车业务，公司对该业务具有明确的规划安排，该业务具备可持续性。

（三）说明 2020 年公司大量增加品牌销售而往年未大量采用品牌销售模式的原因，结合品牌销售高毛利率的特点，是否存在突击创利的情形。

1、2020 年公司大量增加品牌销售的原因

品牌销售模式下，经销商直接同 ODM 厂商进行市场信息、产品信息和供销存信息对接，大量繁琐的日常对接工作由原先的“经销商-品牌商-ODM 厂商”转变为“经销商-ODM 厂商”，较大提高了效率，减低了各方业务运作成本，提高了三方整体系统参与激烈市场竞争的能力。深中华公司作为品牌商，正是基于品牌自信力和 ODM 驻厂代表管理自信力，及经销商厂商对阿米尼品牌忠诚度的综合考量，逐步放宽了经销商同 ODM 厂商直接对接业务信息的限制，符合阿米尼品牌更好参与市场竞争的实际需要，同时也有利于公司减低应收款项坏账风险、减低业务管理成本。

品牌销售模式下，公司获得品牌费收入仅需承担商标成本，不存在料工费成本，故而毛利较高，公司在多年的经营活动中探索出品牌销售模式，加之 2020 年初新冠疫情影响下生产活动难以持续，公司加大了与 ODM 厂商展开品牌销售合作模式的力度，导致 2020 年公司大量增加品牌销售，该增长与公司实际情况相符，不存在突击创利的情形。

公司最近两年自行车业务销售情况如下：

年份	销售渠道	数量（辆）	金额（万元）	平均单价（元）
2020 年	网销电动车	45.00	8.92	1,982.22
	网销自行车	2,744.00	194.42	708.53
	电动车经销	4,137.00	473.72	1,145.08
	自行车经销	1,429.00	87.57	612.81
	电动车品牌费经销	119,149.00	877.38	73.64

年份	销售渠道	数量（辆）	金额（万元）	平均单价（元）
2019年	自行车品牌费经销	357.00	1.53	42.86
	<u>合计</u>	<u>127,861.00</u>	<u>1,643.54</u>	<u> </u>
	网销电动车	115.00	22.99	1,999.13
	网销自行车	2,049.00	128.66	627.92
	电动车经销	41,905.00	4,182.20	998.02
	自行车经销	2,593.00	165.91	639.84
	电动车品牌费经销	27,769.00	194.52	70.05
	<u>合计</u>	<u>74,431.00</u>	<u>4,694.28</u>	<u> </u>

对比以上数据，最近两年单价变化不大，符合行业情况，属于合理范围。

公司2020年自行车业务全部客户情况：

客户名称	客户注册时间	经营范围	注册资本	经营规模	订单金额（万元）	销售额比例	是否存在关联关系	公司是否为其唯一客户
济南禹欣泰销售有限责任公司	2001-4-16	电动自行车销售；自行车及零配件批发；摩托车及零配件批发；汽车新车销售；汽车零配件批发；二手车经销；电动自行车维修；自行车修理；机动车修理和维护等	1,200万元人民币	中小企业	546.71	33.26%	否	否
济南历下禹滨电动车经营部	2015-9-17	二轮电动自行车的销售、维修、租赁服务；自行车、摩托车、新能源汽车以及配件的销售及维修服务；二手车经销；二手车经纪等	1万元人民币	个体工商户	247.19	15.04%	否	否
高新开发区舜华贤禹电动自行车销售店	2018-1-3	二轮电动自行车的销售、维修、租赁服务；自行车、摩托车、新能源汽车的销售及维修；相关配件的销售以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止和无需经营许可的项目	8000元人民币	个体工商户	86.48	5.26%	否	否
付琦	-	-	-	个体工商户	81.99	4.99%	否	否
郑州桂冠科贸有限公司	2011-10-19	批发零售：计算机软硬件开发及耗材、办公用品、自行车及配件、健身器材、日用百货、设计、制作、代理、发布国内广告业务；销售：电动车、摩托车、电动摩托车等	1000万元人民币	中小企业	75.49	4.59%	否	否
河南威之驰商贸有限公司	2018-11-01	机动车修理和维护；摩托车及零配件零售；仪器仪表销售；显示器件销售；电子元器件零售；橡胶制品销售；助动自行车、代步车及零配件销售；电动自行车销售等	1000万元人民币	中小企业	63.4	3.86%	否	否

客户名称	客户注册时间	经营范围	注册资本	经营规模	订单金额(万元)	销售额比例	是否存在关联关系	公司是否为其唯一客户
苏州市佳鑫经贸有限公司	2001-10-31	批发零售：自行车及零配件、电动自行车及零配件、摩托车、五金交电、普通机械、电器机械及器材、化工机械等	50万人民币	中小企业	52.39	3.19%	否	否
石家庄市新华区大刚电动车商行	2016-09-26	电动车销售及售后	5万人民币	个体工商户	32.77	1.99%	否	否
苏州市大名车业有限公司	2005-07-13	销售：自行车及零配件、电动自行车及零配件、摩托车、五金交电、机械设备、电器设备、运动器材、工艺品（除金饰品）、装饰材料、文体用品、百货、服装原料、化工产品（除危险品）、金属材料；装配、修理：自行车、电动自行车；商务信息咨询服务、经济信息咨询服务。	50万人民币	中小企业	11.25	0.68%	否	否
邯郸市丛台龙跃电动车销售有限公司	2012-11-08	电动自行车、自行车的销售	3万人民币	中小企业	9.32	0.57%	否	否
历城区润涵电动车经营部	2019-09-19	摩托车及零配件零售；电动自行车维修，自行车及零配件批发；摩托车及零配件批发；电动自行车销售等	-	个体工商户	8.93	0.54%	否	否
上海斯文电动车有限公司	2005-06-16	自行车（电动自行车按本市产品目录经营），日用百货，五金交电，家用电器，机械设备及配件，机电设备及配件销售，电动自行车设计维修，道路货物运输	50万人民币	中小企业	5.58	0.34%	否	否
其他零散客户(含网销)	-	-	-	-	422.04	25.68%	否	否
合计	-	-	-	-	1,643.54	100%	-	-

2、会计师核查意见

公司加大品牌费销售力度但自行车业务总销量未出现异常增长，2019年第四季度、2020年第四季度自行车业务销售数量分别为29,793辆、18,858辆，2020年第一季度、2021年第一季度自行车业务销售数量分别为15,543辆、21,815辆，2020年第四季度销量同比降低，2021年第一季度销量同比增加，且通过对2020年报表日前后一个月全部品牌费收入的出库日期进行截止性检查，未见跨期情形，通过检查期后银行流水以核实2020年品牌费收入期后回款情况，回款情况良好。据此，我们认为公司品牌费收入真实可靠，不存在跨期确认收

入、突击创利的情形。2020 年公司大量增加品牌销售是与 ODM 厂商、下游客户多年合作下产生的新的商业合作模式，主要受自身经营发展阶段及市场竞争环境影响。

(四) 说明 2020 年公司主要合作的 ODM 厂商情况，是否有新增 ODM 厂商，你公司选择 ODM 厂商的选择标准及筛选过程，是否能够保证公司产品质量。

1、2020 年公司主要合作的 ODM 厂商情况

2020 年公司与 6 家厂商签订了 ODM 年度协议，分别是：宝岛车业集团有限公司, 天津市健亚电子科技有限公司, 平湖市海盛车业有限公司, 常州市优移车业科技有限公司, 台州市壹酷新能源科技有限公司, 天津汇聚电动车有限公司。其中天津宝岛、天津健亚、平湖海盛是五年以上合作厂商，常州优移、台州壹酷、天津汇聚是 2019 年新发展的合作厂商。厂商基本情况如下：

公司名称	注册时间	注册资本	经营范围
宝岛车业集团有限公司	2005.3.15	7100 万元	自行车、电动自行车、电动摩托车、电动三轮车制造、销售；矿用安全帽灯的加工、制造；摩托车及零部件制造、销售；电机及其驱动系统的技术开发、配件制造、销售；自有房屋租赁；金属表面处理；玩具（儿童自行车、电动童车、儿童三轮车）及零部件生产、销售。（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）
天津市健亚电子科技有限公司	2012.10.23	500 万元	电子元器件研发、制造；自行车、电动自行车、研发、制造、销售；电动三轮车研发；电动自行车零件、儿童玩具、电动工具、户外用品、健身器材制造、批发兼零售；金属材料冲压件制造、销售；从事国家法律法规允许的进出口业务。（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）
平湖市海盛车业有限公司	2007.4.2	300 万元	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：助动车制造；电动自行车销售；摩托车及零配件零售；摩托车及零配件批发；二手车经销（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
常州市优移车业科技有限公司	2017.5.24	300 万元	电动车及其零部件的研发、制造、加工及销售。（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）一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；摩托车零部件研发；摩托车零配件制造；摩托车及零配件零售；灯具销售；塑料制品销售；模具制造；模具销售；塑料制品制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

公司名称	注册时间	注册资本	经营范围
台州市壹酷新能源科技有限公司	2016.11.1	800 万元	光伏设备及元器件、新能源汽车零部件、电动车配件、电动自行车、电动摩托车、其他摩托车、电机研发、制造、销售；货运：普通货运；货物进出口、技术进出口。（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）
天津汇聚电动车有限公司	2019.7.3	100 万元	电动自行车、电动三轮车制造、加工。（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）

ODM 厂商选择标准和筛选过程：A、依据公司的产品类型和相关合作厂商的变化，在电动自行车较集中的产业基地进行筛选，一是可以第一时间拿到新品，占领市场先机；二是价格优势，扩大市场占有率。B、对厂商进行实地考察，考察内容包括：a、有建立 ISO90001 质量体系的厂家优先，质量第一原则；b、工厂规模；c、产品开发能力；d、配套能力；e、检测手段齐全；f、交通便利等方面进行考察。C、对考察合格的厂家签订 ODM 协议，明确双方的责权利，确保产品质量和交货期限。

确定 ODM 厂商后，由公司派出驻厂代表对厂商的产品研发、产品质量进行监控管理，确保产品质量。

公司以 ODM 运作模式建立了完整的质量管理体系，通过了中国船级社质量认证公司颁发的质量体系认证证书。

因此，公司在 ODM 运作上，无论从厂家选择、人员配置管理和完整的质量管理体系来说，都能确保公司产品质量。

2、会计师核查意见

经核查，公司从前期背景调查、实地考察以选择合格的 ODM 厂商，以及在合同中对产品质量进行严格约定，到后期驻场督导、质量检查实行了全方位把控，以保证终端产品质量，维护品牌形象。

（五）说明品牌销售模式下终端产品的销售价格，结合你公司 2020 年品牌销售的单位毛利 115 元，说明你公司单位毛利及其占终端产品价格比例是否合理，是否符合行业惯例。

1、品牌销售模式下单位毛利及其占终端产品价格比例的合理性

公司于 2021 年 6 月 4 日披露的《关于对深圳证券交易所 2020 年年报问询函回复的公告》（公告编号：2021-19）回复中对问题 2（四）的毛利（P14-P15）表述有误，现更正如下：

“2020 年自行车业务销售情况如下：

单位：万元、辆

类别	2020 年		2019 年		
	销量	收入	成本	销量	收入

品牌销售	119,506	878.91	152.14	27,769	194.52	35.01
整车收入	8,355	764.63	667.81	46,662	4,499.76	4,124.75
合计	<u>127,861</u>	<u>1,643.54</u>	<u>819.95</u>	<u>74,431</u>	<u>4,694.28</u>	<u>4,159.76</u>

注：以上数据包括自行车及电动自行车销售数据

如上表所示，2020年公司自行车业务销售量较上年增加5.34万辆，增幅71.78%，该类收入下降3,050.74元，主要是本期加大力度促进品牌销售导致。我们对比本年及上年单位销量对应的产品毛利可以看出，品牌销售模式下2019年产品的单位毛利在57元左右，2020年在60元左右，变动较小。2019年整车销售模式下产品的单位毛利在80元左右，2020年上升至115元左右。”

目前市场上电动自行车的终端产品销售价格主要集中在每辆2000-4000元区间，不同规格型号配置系列的产品，价格不一样。公司阿米尼品牌电动自行车的终端产品销售价格也在此区间，公司提供众多产品供经销商消费者选购，不同规格型号配置系列的产品，价格不一样，毛利也不一样，市场推广促销阶段不同，不同产品的单位毛利主要介于40-160元区间不等。就整车销售平均单位毛利115元而言，占终端产品销售价的4%左右（毛利115/均价3000=3.8%）；就品牌销售平均单位毛利60元而言，占终端产品销售价的2%左右（毛利60/均价3000=2%），并且公司还需要承担开展OEM、ODM业务相关的订单管理、驻厂研发、驻厂品管等费用，承担品牌维护和市场管理等费用，因此，公司单位毛利及其占终端产品价格比例2%-4%是合理的。通过查询同行业公司年报等公开数据，未查询到相同模式下毛利等数据，不具备同行业可比性。

2、会计师核查意见

经对比，公司自行车业务单位毛利及其占终端产品价格比例合理，通过查询同行业公司年报等公开数据，未查询到相同模式下毛利等数据，不具备同行业可比性。

二、问题3、关于珠宝业务

请你公司补充披露珠宝相关业务全部客户信息，除已披露信息外，增加客户注册时间、与客户合作起始时间、客户向公司采购金额占其采购总金额比例、公司是否为其唯一客户等。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

经查询工商网站公开信息、上市公司及全国中小企业股份转让系统公开信息、公司业务财务信息，及向珠宝相关业务全部客户函询信息，经整理汇总情况如下：

1、珠宝相关业务客户信息

客户名称	订单的获取方式	客户注册时间	合作时间	经营范围	注册资本	经营规模	订单金额(万元)	客户采购占其总采购比例	公司是否为其唯一客户	其订单金额是否匹配	是否存在关联关系
西安格罗姆商贸有限公司	商业洽谈, 确认需求后下单	2017-12-29	2020年6月	珠宝、金银饰品、计算机及耗材、办公用品、钟表、眼镜、工艺品、普通机械及配件、五金交电、日用百货、服装鞋帽、针纺织品的销售; 文化艺术交流活动的策划; 企业管理咨询; 企业形象设计; 商务信息咨询(除金融、证券、期货、基金的信息咨询); 货物及技术的进出口业务(国家禁止或限制进出口的货物、技术除外)。(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)	1000万元人民币	小型企业	2,772.67	客户未提供占比比例	否	是	否
深圳彼爱钻石有限公司	系统下单	2008-11-13	2019年12月	一般经营项目是: 从事珠宝、钻石、铂金饰品、黄金饰品、银饰品(上述均不含贵金属原材料及裸钻)、钟表、化妆品、香水、皮革制品、服装、鞋帽、研发、设计和销售。; 许可经营项目是:	1799.4547万元人民币	中型企业	1,261.68	约25%	否	是	否
恒信玺利实业股份有限公司	商业洽谈, 确认需求后下	2007-9-4	2020年7月	销售珠宝首饰、工艺美术品、日用品、鲜花、服装服饰、电子设备、化工产品(不含化学危险品); 货物进出口、代理进出口、技术进出口(从事商务部门备案的进出口业务); 技术开发、转让、技术服务; 婚庆服务、首饰加工、婚纱、黄金、铂金制品、文化用品、办公用	21115.0019万元人民币	大型企业	1,092.18	0.57%	否	是	否

客户名称	订单的获取方式	客户注册时间	合作时间	经营范围	注册资本	经营规模	订单金额(万元)	客户采购占其总采购比例	公司是否为其唯一客户	其订单金额是否匹配	是否存在关联关系
	单			品、灯具、钟表工艺品、钟表、银制品、瓷器、水晶、装饰配件、个人配件、香水、皮具箱包、皮革制品的批发、零售及维修服务；生产加工经营各种宝石、珍珠、翡翠、晶石、白银为材料的饰品；铂金以及黄金制品收购、生产、加工、修理改制、以旧换新；工艺美术设计（不含象牙及其制品的加工销售）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可经营此项目。】							
深圳市云上珠宝首饰有限公司	商业洽谈，确认需求后下单	2015-5-6	2019年12月	一般经营项目是：黄金、珠宝、铂金、玉器、钻石、琥珀、珊瑚饰品的销售；国内贸易，从事货物及技术的进出口业务。（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），许可经营项目是：	1000万元人民币	小型企业	1,064.79	20%	否	是	否
福州融润珠宝有限公司	商业洽谈，确认需求	2012-3-31	2020年5月	金银饰品、铂金饰品、钻石、珠宝饰品生产、加工、销售；旅游资源开发与经营；酒店经营管理；物业管理；日用百货、五金交电、电子产品、化工原料（不含危险化学品）销售；电子商务技术开发。（依法须经批准的项目，	300万元人民币	小型企业	1,061.25	15%	否	是	否

客户名称	订单的获取方式	客户注册时间	合作时间	经营范围	注册资本	经营规模	订单金额(万元)	客户采购占其总采购比例	公司是否为其唯一客户	其订单金额是否匹配	是否存在关联关系
	后下单			经相关部门批准后方可开展经营活动)							
成都蜀茂钻石有限公司	商业洽谈, 确认需求后下单	2009-11-20	2020年7月	批发钻石、金银制品、珠宝首饰; 饰品零售、咨询服务。(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)。	10509.467万元人民币	大型企业	740.03	1.43%	否	是	否
南京彼爱一生珠宝有限公司	系统下单	2016-8-11	2020年3月	珠宝、钻石、金银饰品、化妆品、皮革制品、服装销售。(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)	6000万元人民币	中型企业	279.61	约10%	否	是	否
江苏千年珠宝有限公司	商业洽谈, 确认需求后下单	2009-1-14	2020年9月	黄金制品、铂金、白银、珠宝、玉器翡翠、首饰、镶嵌饰品、钻石及钻石饰品、水晶制品、工艺品、金属材料、金属制品及合金制品的设计、加工和销售; 服装、百货的销售; 电子元器件、LED灯具生产及销售; 企业管理咨询及服务; 自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除	7442.5万元人民币	中型企业	138.12	0.19%	否	是	否

客户名称	订单的获取方式	客户注册时间	合作时间	经营范围	注册资本	经营规模	订单金额(万元)	客户采购占其总采购比例	公司是否为其唯一客户	其订单金额是否匹配	是否存在关联关系
				外)；收购、加工、修理、以旧换新金银及珠宝制品、饰品。(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)							
深圳金铭匠工珠宝首饰有限公司	确认需求后下单	2019-6-3	2020年4月	一般经营项目是:珠宝首饰研发与设计;经营电子商务;国内贸易;经营进出口业务(以上根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的,依法取得相关审批文件后方可经营)。,许可经营项目是:黄金制品、钻石制品、铂金制品、翡翠制品、珠宝首饰、镶嵌饰品、工艺礼品(不含象牙及其制品)的加工	100万元人民币	小型企业	91.06	2.16%	否	是	否
东莞派柏珠宝有限公司	系统下单	2020-05-07	2020年8月	零售、批发:珠宝首饰、工艺品(象牙及其制品除外)。(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)	1000万元人民币	小型企业	98.76	26%	否	是	否
深圳彼爱钻石有限公司-加盟商	系统下单	-	2020年8月	珠宝首饰的销售	-	-	106.26	客户未提供占比比例	否	是	否

注:深圳彼爱钻石有限公司-加盟商系深圳彼爱钻石有限公司申请破产后,原通过深圳彼爱钻石有限公司采购的门店加盟商转为直接向进行采购

如上表所示，除个别客户外，公司珠宝业务客户注册时间均较早，不存在报告期内新注册公司的情况，其自公司珠宝业务开展以来陆续进行交易，向公司采购金额符合其自身经营规模，采购金额占其采购总金额比例在 1%-31%不等，不存在公司为其唯一供应商的情形。

2、会计师核查意见

经核查，公司珠宝业务客户注册时间及其与公司交易时间不存在异常，客户向公司采购金额其采购总金额的比例合理，不存在公司为其唯一供应商的情形，公司与客户直接的交易真实，不存在虚构客户增加收入的情形。

三、问题 4、关于应收账款

请你公司年审会计师说明使用预期信用损失法对你公司应收账款计提坏账的计算过程、结果，与已使用的账龄法的计算结果是否存在明显差异，如是，请说明选择使用账龄法的原因及合理性、是否符合《企业会计准则要求》。

回复：

1、预期信用损失法下应收账款坏账准备的计算过程

(1) 收集与分析本期应收账款与以前年度应收账款的历史回收率

单位：万元

账龄	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
1 年以内 (含 1 年)	4,897.27	3,773.14	2,832.88	2,819.31	1,069.85
1-2 年 (含 2 年)	809.92	318.44	100.64	90.20	205.48
2-3 年 (含 3 年)	85.23	46.81	79.86	127.83	44.17
3-4 年 (含 4 年)	46.81	77.24	105.92	0.82	-
4-5 年 (含 5 年)	77.24	103.92	-	-	125.90
5 年以上	83.71	-	114.47	114.47	-
合计	<u>6,000.18</u>	<u>4,319.55</u>	<u>3,233.77</u>	<u>3,152.62</u>	<u>1,445.40</u>

(2) 计算每年迁徙率

账龄	2019 年账龄在 2020 年迁徙率	2018 年账龄在 2019 年迁徙率	2017 年账龄在 2018 年迁徙率	2016 年账龄在 2017 年迁徙率	平均值
1 年以内	21.47%	11.24%	3.57%	8.43%	11.18%
1-2 年	26.77%	46.52%	88.54%	62.21%	56.01%
2-3 年	100.00%	96.72%	82.86%	1.86%	70.36%
3-4 年	100.00%	98.11%	0.00%	0.00%	49.53%
4-5 年	80.55%	0.00%	0.00%	90.92%	42.87%
5 年以上	-	-	-	-	-

(3) 选择前瞻性系数

对于应收账款的预期信用损失,公司以历史违约率为基础,并根据前瞻性估计予以调整,公司选择合理的前瞻性调整因子的参数及比重,以线性方法确定调整因子系数并直接调整历史损失率模型计算结果。

通过给每个相关因素设置一个分数,用历史数据来估计当前情况对违约的影响,根据重要性程度,给不同的因素赋予不同的权重,采用的是近3年来的历史数据,假定其有推广性,将年末状况与近3年的情况作比较,以1至5分来衡量当前情况,最后根据该分数映射至相应经济因子。

(3.1) 确定评分标准及线性关系

分值 (X)	定义	对应经济因子 (Y)
1<=X<3	年末情况优于近3年来的情况	0.8<=Y<1
X=3	年末情况与近3年来的情况相当	Y=1
3<X<=5	年末情况较近3年来的情况有所下降	1<Y<=1.2

计算公式: $Y=0.1X+0.7$

(3.2) 选择合适的前瞻性因子及比重,并根据实际情况对各因子进行评分,计算出前瞻性调整系数

经济因子	描述	权重	评分 (1-5)	加权评分 权重*评分
国内生产总值增长性	2020年国内生产总值1,015,986亿元,同比增长2.3%。分季度看,一季度受疫情影响下降-6.8%,二季度增长3.2%、三季度增长4.9%、四季度增长6.5%,总体呈现前低后高的趋势。	20%	2.00	0.4
市场利率变化	2020年以来,新冠肺炎疫情给我国经济社会发展带来严重冲击;全国上下齐心协力,统筹疫情防控和经济社会发展工作取得重大战略成果。我国经济运行稳定恢复,供需关系逐步改善,市场活力动力增强。成为2020年全球唯一实现经济正增长的主要经济体,也是少数实施正常货币政策的主要经济体之一。按照党中央、国务院决策部署,中国人民银行坚持金融服务实体经济的根本要求,实施稳健的货币政策,为我国率先控制疫情、率先复工复产、率先实现经济正增长提供了有力支撑。多措并举引导金融系统向实体经济让利1.5万亿元,实体部门获得感明显增强。货币政策目标顺利实现,2020年末广义货币(M2)同比增长10.1%,社会融资规模存量同比增长13.3%。企业综合融资成本明显下降,2020年12月企业贷款加权平均利率为4.61%,较上年同期下降0.51个百分点,创有统计以来新低。信贷结构持续优化,2020年末普惠小微贷款和制造业中长期贷款余额同比分别增长30.3%和35.2%。	15%	3.00	0.45
第二产业产值	2020年第二产业增加值384255亿元,增长2.6%;全年全部工业增加值313071亿元,比上年增长2.4%。规模以上工业增加值增长2.8%;	10%	2.50	0.25

经济因子	描述	权重	评分 (1-5)	加权评分 权重*评分
	分门类看，采矿业增长 0.5%，制造业增长 3.4%，电力、热力、燃气及水生产和供应业增长 2.0%。高技术制造业和装备制造业增加值分别比上年增长 7.1%、6.6%，增速分别比规模以上工业快 4.3、3.8 个百分点。			
金融机构贷款质量	2020 年四季度末，商业银行（法人口径，下同）不良贷款余额 2.7 万亿元，较上季末减少 1336 亿元；商业银行不良贷款率 1.84%，较上季末下降 0.12 个百分点。	20%	2.50	0.50
企业信心指数	2020 年总体企业家信心指数分别为 110.41、122.54、123.44，总体呈现增长趋势，企业景气指数也由 109.12、121.15、增长至 121.91，整体宏观经济信心增强。	15%	3.00	0.45
市场对股票价格的总体预期	2020 年第四季度，沪深 300 指数收于 5,211.29 点，本季上升 530.15 点，上涨 10.17%；上证指数收于 3,473.07，上涨 200.99 点，本季上涨 6.14%，深证成指本季上涨 8.90%。与环球市场相比，沪深市场本季度表现居后。	20%	2.00	0.40
合计		100%		2.45

$$\text{前瞻性调整因子 } Y=0.1X+0.7=0.945$$

综上所述，计算出前瞻性系数为 0.945。

(4) 计算预期损失率及坏账准备金额

账龄	平均账龄滚动率	历史损失率=A	前瞻性系数=B	预期信用损失率=A*B	应收账款金额 (万元)	坏账准备金额 (万元)
1 年以内	K 11.18%	Q=K*P 0.94%	0.945	0.88%	4,897.27	43.30
1-2 年	J 56.01%	P=J*O 8.37%	0.945	7.91%	809.92	64.05
2-3 年	I 70.36%	O=I*N 14.94%	0.945	14.12%	85.23	12.03
3-4 年	H 49.53%	N=H*M 21.23%	0.945	20.07%	46.81	9.39
4-5 年	G 42.87%	M=G*L 42.87%	0.945	40.51%	77.24	31.29
5 年以上	F 100.00%	L=F 100.00%	0.945	94.50%	83.71	79.10
<u>合计</u>					<u>6,000.18</u>	<u>239.16</u>

注：根据公司历史经验数据及当期经济状况及未来的经济状况，5 年以上应收账款的预期信用损失率为 100%。

2、计算结果比较

迁徙率模型计算的预期坏账损失与公司按账龄计提的坏账准备比较结果如下：

单位：万元

账龄	预期信用损失法下	原账龄法下	差额
	坏账准备	坏账准备	
1年以内	43.30	60.52	-17.22
1-2年	64.05	188.42	-124.37
2-3年	12.03	40.33	-28.3
3-4年	9.39	46.81	-37.42
4-5年	31.29	77.24	-45.95
5年以上	79.10	83.71	-4.61
合计	239.16	497.04	-257.88

从对比结果看,采用迁徙率模型计算的预期信用损失金额比按账龄分析法下计提比例计算的坏账准备金额低 257.88 万元,公司 2020 年采用账龄分析法计提坏账准备更加谨慎,公司上述处理符合企业会计准则的相关规定。

3、会计师核查意见

经计算,采用预期信用损失法计提坏账准备金额较金账龄分析法下低 257.88 万元,公司 2020 年采用账龄分析法计提坏账准备更加谨慎,符合企业会计准则的相关规定。

四、问题 5、关于营业收入

根据你公司年报,你公司报告期内收到中华花园二期项目保证金及预收租金。请你公司说明前述中华花园二期项目保证金及预收租金相关款项是否已部分或全额计入 2020 年营业收入,如是,请说明前述收入是否属于《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》中需扣除的营业收入类型,如是,请补充扣除。请年审会计师发表明确意见。

回复:

1、预收保证金及租金的会计处理

公司报告期内收到中华花园二期项目保证金及预收租金,除按权责发生制将归属于 2020 年度的 10 个月不含税租金 80 万元计入营业外收入外,其余均反映在资产负债表“合同负债”和“其他流动负债”。其中中华花园二期项目客户未取得相关商品控制权,不符合企业会计准则收入确认的要求,因此未计入收入。而预收的租金摊销额为代管物业租金收入,该物业所有权归属破产债权人而非公司自有房产,因此计入营业外收入,公司管理代管物业发生的成本计入营业外支出。

综上,本期中华花园二期项目保证金及预收租金相关款项均未计入 2020 年营业收入,亦不属于《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》中需扣除的营业收入类型。

2、会计师核查意见

经核查,本期中华花园二期项目保证金及预收租金相关款项均未计入 2020 年营业收入,

不属于《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》中需扣除的营业收入类型。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年六月十八日