

证券代码: 000017、200017

证券简称: 深中华 A、深中华 B

公告编号: 2022-010

深圳中华自行车（集团）股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2021 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2022 年 5 月 17 日，公司收到深圳证券交易所公司管理部下发的《关于对深圳中华自行车（集团）股份有限公司 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函（2022）第 314 号），现公司对问询函关注事项做以下回复：

一、报告期内，你公司实现营业收入 16,524.66 万元，同比增长 40.21%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-198.67 万元，同比下降 152.48%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）-454.89 万元，同比下降 248.09%。请你公司结合所处行业情况、业务发展情况、市场竞争情况、资产结构、成本、费用、毛利率等，补充说明报告期内营业收入增长明显，而净利润和扣非后净利润大幅下降的原因，相关因素是否具有持续性影响，是否对你公司持续经营能力进一步产生不利影响。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

公司说明及会计师核查情况：

（一）公司从事的主要业务为珠宝黄金业务、自行车及锂电池材料业务：

1、在我国经济持续快速增长和人均收入水平不断提高的背景下，珠宝首饰消费在满足保值需求外，也是人们追求时尚、彰显个性的需要。目前我国是全球最大、最重要、增长最快的珠宝市场之一，多个珠宝品类消费位居世界前列，其中黄金、白银、铂金、玉石、珍珠等产品销售均居世界首位。我国珠宝黄金行业市场已形成境内、香港、国外品牌三足鼎立格局，市场份额持续集中。目前我国人均珠宝消费量依旧远低于发达国家，我国珠宝黄金消费市场仍有较大提升空间，但市场竞争激烈。2019 年 8 月公司投资设立控股子公司深圳鑫森珠宝黄金供应链有限公司，开始涉足珠宝黄金业务。经内生发展，珠宝黄金业务逐渐成为公司核心经营业务。2020 年、2021 年，公司珠宝黄金业务营业收入分别为 8706 万元、13292 万元，业务发展态势良好。

2、我国是全球电动自行车生产和销售大国，经过多年发展，电动自行车逐渐成为消费者日常短途出行和外卖快递行业的主要交通工具，目前全社会保有量约 2 亿辆。同时

新能源技术、新能源材料发展和普及，及新能源领域国家政策支持，电动自行车及锂电池材料业务所处行业空间广阔，具有长期持续发展的良好前景。新冠疫情的出现，提高了人们环保意识和健康意识，绿色出行逐渐成为更多人的选择，但全球疫情仍在持续，及国内局部疫情时有发生，对电动自行车行业的生产物资供应、生产组织、运输销售的效率和成本，产生了一些困扰和影响。新能源原材料供应依然偏紧、输入性通膨压力加大局面依然持续。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业内声誉。但市场竞争非常激烈，公司重整后家底薄实力弱的实际情况并未改变，参与市场竞争的各项投入有限。2020年、2021年，公司自行车及锂电池材料业务营业收入分别为2984万元、2937万元。

(二) 公司2021年底资产结构如下：

单位：万元

资产项目	金额	占资产比重
货币资金	3,324.70	34.15%
应收账款	4,685.01	48.12%
预付款项	130.04	1.34%
其他应收款	49.47	0.51%
存货	824.86	8.47%
其他流动资产	181.42	1.86%
流动资产合计	9,195.49	94.45%
固定资产	343.92	3.53%
使用权资产	150.53	1.55%
递延所得税资产	6.40	0.07%
其他非流动资产	40.00	0.41%
非流动资产合计	540.85	5.55%
资产合计	9,736.34	100.00%

从资产构成和流动性来看，公司流动资产占资产比重为94.45%，流动性较强。流动资产主要由货币资金、应收账款构成，变现能力较强。

(三) 2021年度，公司实现营业收入1.65亿元，较上年同期增长40.21%，主要系公司珠宝黄金业务实现较大幅度增长。公司2019年8月公司投资设立控股子公司深圳鑫森珠宝黄金供应链有限公司，开始涉足珠宝黄金业务。三年时间里，公司在制度建设、团队建设、业务系统建设、产品开发、供销客户拓展、市场发展、财务管理、内控管理等方面，不断建立健全，经营订单运作效率和服务质量较初期逐步提升，客户珠宝黄金业务订单量提升，珠宝黄金业务营业收入逐步增长。

2021年度，归属于上市公司股东净利润为-198.67万元，较上年同期下降152.48%，

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）-454.89万元，同比下降 248.09%。在营业收入同比上升的背景下，归属于母公司净利润及扣非后净利润同比下滑主要受毛利率下降、费用和坏账增加的影响。

1、毛利率下降的分析

公司最近两年毛利率情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	本年比上年增减
营业收入	16,524.66	11,785.75	40.21%
营业成本	15,260.70	10,322.16	47.84%
营业毛利	1,263.96	1,463.59	-13.64%
毛利率	7.65%	12.42%	-4.77%

分业务类别的收入、成本和毛利率表如下：

单位：万元

业务	2021 年度				2020 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率	收入	成本	毛利	毛利率
自行车业务	962.98	515.67	447.31	46.45%	1,643.55	819.95	823.60	50.11%
电池材料	1,974.53	1,968.43	6.10	0.31%	1,340.50	1,319.13	21.37	1.59%
珠宝黄金供应服务	13,291.54	12,493.59	797.95	6.00%	8,706.41	8,094.06	612.35	7.03%
软件设备	295.61	283.01	12.61	4.26%	95.29	89.02	6.27	6.58%
合计	16,524.66	15,260.70	1,263.96	7.65%	11,785.75	10,322.16	1,463.59	12.42%

2020 年度至 2021 年度，公司主营业务毛利率从 12.42%下降至 7.65%，主要影响因素分析如下：

(1) 2020 年度至 2021 年度，公司自行车及零配件销售收入由 1,643.54 万元下降至 962.97 万元，毛利率下降 3.66%，主要由于自行车及电动自行车市场竞争的加剧以及新冠疫情的反复对经营产生的影响，加上公司因为资金压力，在市场宣传营销方面投入有限，市场份额下降，导致自行车及零配件销售的整体收入下降，规模效益降低所致。

(2) 2020 年度至 2021 年度，公司锂电池材料销售收入由 1,340.50 万元增长至 1,974.53 万元，成本由 1,319.13 万元增长至 1,968.43 万元，毛利率下降 1.28%，主要由于 2021 年第四季度该业务原材料锰酸锂价格上涨幅度较大所致。此外，公司该业务规

模相对于同行业公司规模相比小，规模效益本身相对较低，因此公司锂电池材料销售毛利率有所下降。

(3) 2020 年度至 2021 年度，公司珠宝黄金业务销售收入由 8,706.41 万元增长至 13,291.54 万元，成本由 8,094.06 万元增长至 12,493.59 万元，毛利率下降 1.03%，由于公司该业务盈利来源于向下游客户销售与向上游供应商采购之间的差价，伴随着原材料等价格高位波动，销售毛利率有所下降。

2、费用增加的分析

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	本年比上年增减
销售费用	330.40	254.07	30.04%
管理费用	615.46	478.36	28.66%
研发费用	203.72	250.69	-18.74%
财务费用	1.06	1.87	-43.32%
合计	1,150.64	984.99	16.82%

销售费用

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	本年比上年增减
职工薪酬	154.31	107.81	43.13%
市场促销宣传费	70.54	119.35	-40.90%
租赁及物业管理费	2.81	0.38	639.47%
差旅费用	16.39	13.37	22.59%
其他	86.35	13.15	556.65%
合计	330.40	254.07	30.04%

管理费用

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	本年比上年增减
职工薪酬	229.95	215.28	6.81%
中介服务费	149.63	142.74	4.83%
日常管理费	83.61	91.13	-8.25%
折旧摊销费	152.28	29.21	421.33%

合计	615.46	478.36	28.66%
----	--------	--------	--------

如上表所示，2021 年度，公司费用较上年同期增加 16.82%，主要由销售费用及管理费用增加所致。公司 2021 年度销售费用为 330.40 万元，较上年同期增加 30.04%，主要系职工薪酬支出及设计费用随着公司珠宝黄金业绩提升同步增加所致。公司 2021 年度管理费用为 615.46 万元，较上年同期增加 28.66%，主要系因适用新租赁准则，使用权资产折旧金额较高所致。

3、坏账准备增加的分析

单位：元

项目	2021.12.31	2020.12.31
其他应收款坏账损失	-49,753.03	-9,707.78
应收账款坏账损失	-2,349,227.58	-593,472.35
合计	-2,398,980.61	-603,180.13

如上表所示，2021 年度，公司信用减值损失发生额较上年同期增加 179.58 万元，上升比例为 297.72%，主要系客户货款逾期，存在减值风险，导致单项计提的坏账准备增加所致。

未来在珠宝黄金业务方面，公司将进一步搭建供应商体系和拓展客户资源，完善内部业务流程和内控体系建设，推进供应链系统平台搭建提升运营质量效率，争取实现营业收入较大增长。在自行车及零配件及锂电池材料业务方面，公司将重点成熟区域组织货源、管控质量、协调运输及完善售后，保障订单业务稳定；对其他区域，积极与客户供应商沟通合作，力争扩大阿米尼品牌的影响力，以促进订单业务增长。同时，公司将努力开源节流，加强供应链管理和成本管控，保障业务稳步发展。

综上，前述因素虽然对公司 2021 年经营业绩造成了一定不利影响，但不会对公司未来持续经营能力产生重大不利影响，也不具备持续性。

会计师核查意见：

针对上述收入事项，会计师执行的程序包括但不限于：

- (1) 了解、评价和测试公司销售与收款相关内部控制设计和运行的有效性；
- (2) 检查客户合同相关条款，关注定价方式、验收方式、交货地点及期限、结算方式等是否发生变化，并评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，是否与披露的会计政策一致；

(3) 通过公开渠道查询和了解主要客户的背景信息，如工商登记资料等，确认客户与深中华公司及关联方是否存在潜在未识别的关联方关系；

(4) 向客户函证当期交易额和款项余额，并对重要客户进行走访，核实公司收入确认的真实性；

(5) 检查客户合同、出入库单、送货单及送货签收记录等；

(6) 检查资产负债表日前后一定周期内的送货单，关注签收日期，确认收入确认是否计入正确的会计期间。

针对上述成本事项，会计师执行的程序包括但不限于：

(1) 检查成本的内容和计算方法是否符合会计准则规定，前后期是否一致；

(2) 对成本执行分析性程序，分析不同业务类型的成本和毛利率是否存在异常，分析成本月度波动是否异常；

(3) 对成本进行倒轧，复核公司成本结转的准确性；

(4) 取得企业存货库龄表，对存货跌价准备金额进行复核，以验证企业存货跌价准备金额是否正确；

针对上述费用事项，会计师执行的程序包括但不限于：

(1) 对费用执行分析性程序，分析费用月度波动是否异常；

(2) 检查大额费用的合同、发票、银行回单等单据，以验证费用的真实性；

(3) 对费用的计提及分摊进行测算，以验证发生额的准确性；

(4) 对费用进行截止测试，以检查是否发生跨期现象；

经核查，报告期内，公司本期营业收入较上期大幅增加、净利润大幅减少符合行业情况，真实反映公司的实际经营情况，相关因素虽然对公司 2021 年经营业绩造成了一定不利影响，但不会对公司未来持续经营能力产生重大不利影响，也不具备持续性。

二、年报显示，你公司分季度财务指标中第一季度至第四季度营业收入分别为 2,316.33 万元、3,096.70 万元、2,911.34 万元、8,200.29 万元，净利润分别为-21.15 万元、157.70 万元、57.58 万元、-392.80 万元，扣非后净利润分别为-21.15 万元、-20.51 万元、32.68 万元、-410.96 万元，经营活动现金流量净额分别为 139.92 万元、-384.63 万元、-337.73 万元、2,149.84 万元。请结合你公司各业务板块行业特点、成本确认、费用发生、销售回款等情况，说明报告期各季度财务数据波动较大、变化趋势存在明显差异且第四季度营业收入占比较大的原因及合理性。

【回复】：

2021年，公司各季度财务数据如下（表 2.1）：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年
营业收入	2,316.33	3,096.70	2,911.34	8,200.29	16,524.66
营业成本	2,075.25	2,783.76	2,582.53	7,819.16	15,260.70
毛利率	10.41%	10.11%	11.29%	4.65%	7.65%
销售费用	42.56	45.06	51.00	191.78	330.40
管理费用	132.83	129.08	114.67	238.88	615.46
研发费用	85.63	126.41	125.35	-133.67	203.72
信用减值损失 (损失以“-” 填列)	0.05	131.82	3.73	-375.50	-239.90
所得税费用	0.89	15.25	1.57	75.69	93.40
归属于上市公司股东的净利润	-21.15	157.70	57.58	-392.80	-198.67
归属于母公司 所有者的非经 常性损益	0	178.21	24.89	53.12	256.22
销售商品、提 供劳务收到的 现金	3,119.12	2,488.17	2,113.63	11,003.24	18,724.16
经营活动产生 的现金流量净 额	139.92	-384.63	-337.73	2149.84	1567.39

2021年，公司珠宝黄金业务营业收入约占总营业收入的80%。珠宝黄金业务的各季度财务数据如下（表 2.2）：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年
营业收入	1,839.50	2,233.38	1,820.53	7,398.14	13,291.54
营业成本	1,696.85	2,035.42	1,684.71	7,076.62	12,493.59
销售费用	6.71	8.06	8.36	151.42	174.54
管理费用	46.99	29.39	40.02	217.24	333.65
研发费用	50.94	62.51	70.91	-184.36	0.00
所得税费用	0.89	15.25	1.57	0.02	17.73
净利润	34.57	81.42	12.18	117.25	245.41
归属于上市公司股东的净利润	22.47	52.92	7.92	76.21	159.51
销售商品、提 供劳务收到的 现金	2,577.10	1,870.82	1,301.04	9,859.85	15,608.81
经营活动产生	8.02	-43.89	-471.78	1,165.82	658.18

的现金流量净额					
---------	--	--	--	--	--

如上表 2.1、表 2.2 所示，2021 年第一、二、三季度各项数据总体平稳；第四季度营业收入较大幅度增加，年度占比较大，主要是第四季度珠宝黄金业务营业收入较大幅度增加，且相应的营业成本、销售费用、管理费用、销售商品提供劳务收到的现金也随之增加，总体匹配合理。公司净利润及扣非后净利润差异明显，系年底对应收广水嘉旭公司的应收账款计提信用减值损失所致。

（一）珠宝黄金供应业务

公司于 2019 年四季度开始介入珠宝黄金供应业务，主要根据下游品牌零售商的需求，通过购料（钻石、黄金、辅件等）、设计、委托加工、销售，实现收入。公司产品交付购货方并经签收后确认收入实现。成本结转方式是账结法，每月的收入成本匹配。收付政策方面，供应商部分采取现款现货方式交易，部分会给予公司一周到一个月区间的账期，公司也会现款现货方式销售或给予销售客户一周到几个月区间的账期，具体视订单业务确定。

公司第四季度黄金珠宝业务收入大幅增加原因如下：

1、珠宝首饰消费易受我国消费者消费习惯影响，零售终端会受到节庆日及季节性影响，主要集中于法定假期及重大节日前后。作为传统的婚姻必备品，珠宝黄金首饰在 5 月、10 月及春节前后等婚庆集中的月份拥有较高的销售份额，婚庆刚需贡献了珠宝市场稳定的份额。我司主要为下游品牌零售商提供供应服务，下游品牌零售商的采购和提前备货与市场需求息息相关，因此公司的营业收入及利润具有一定的季节性特征。

2、公司 2019 年 8 月投资设立控股子公司深圳鑫森珠宝黄金供应链有限公司，开始涉足珠宝黄金业务。三年时间里，公司在制度建设、团队建设、业务系统建设、产品开发、供销客户拓展、市场发展、财务管理、内控管理等方面，不断建立健全。在前期各项工作基础上，2021 年珠宝黄金业务在市场拓展与运营、产品研发设计、原材料采购与加工、内容与服务输出能力、上游供应商资源下游客户资源整合、财务与风控及信息化建设方面逐步迈上新台阶，可为客户提供更为系统高效的订单管理、产品供应及相关服务，经营订单运作效率和服务质量较初期提升，客户珠宝黄金业务订单量提升，珠宝黄金业务营业收入逐步增长。

单位：万元

年份	营业收入	净利润	总资产	净资产
----	------	-----	-----	-----

2019年	462	27	870	677
2020年	8,706	270	4,425	3,441
2021年	13,292	245	4,644	3,687

3、国际政治经济形势复杂严峻，战争和地缘纷争起伏，全球疫情仍在持续，加剧了原材料黄金价格的高位波动。

4、2022年第一季度公司营业收入5024.70万元，较上年同期增长116.92%，其中一季度珠宝黄金业务营业收入4107.46万元，较上年同期增长123.29%。公司各项业务增长具有延续性。

（二）自行车业务

公司现有线上和线下两种销售模式，占比较大的仍然是传统的线下模式。公司产品交付购货方并经签收后确认收入实现。公司生产模式是委外加工模式，根据客户订单来要求OEM、ODM厂商生产。成本结转方式是账结法，每月的收入成本匹配。收付政策方面，供应商通常会给予公司一周到两个月区间的账期，公司也会给予销售商一周到两个月区间的账期，具体视订单业务确定。根据公司往年经营情况，由于公司销售市场主要集中在北方，公司自行车、电动车经营业务具有季节性特征，销售旺季主要集中在3月到10月，10月入秋后天气转凉进入销售淡季。

（三）锂电池材料业务

公司不生产锂电池材料，主要是贸易模式，少量开展委托加工。公司产品交付购货方并经签收后确认收入实现。成本结转方式是账结法，每月的收入成本匹配。收付政策方面，供应商部分采取现款现货方式交易，部分会给予公司一周到一个月区间的账期，公司也会给予销售客户一周到三个月区间的账期，具体视订单业务确定。利润来源主要是贸易毛利。结合以前的情况，锂电池材料业务在年度内不具有明显的季节性，但具有大周期性，与宏观经济波动情况、新能源行业环境、上游原材料价格走势密切相关。公司2021年各季度锂电池材料业务基本平稳，对年内利润波动影响小。

综上所述，2021年报告期内各季度财务数据存在波动性及变化趋势有差异具有一定的合理性，其中第四季度营业收入占比较大主要系公司珠宝黄金业务运营能力提升、订单量提升等共同所致，具有合理性。

三、你公司2019年、2020年和2021年前五大客户合计销售金额占比分别为74.82%、62.97%和87.61%，2021年度新增第一大关联方客户销售占比为30.36%；前五大供应商合计采购金额占比分别为67.89%、31.76%和71.38%，前两大供应商采购占比为66.50%。

请你公司：

(1) 披露第一大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、成立时间、经营范围、注册资本，经营规模与其订单金额是否匹配等，并说明对第一大客户的主要销售情况，包括但不限于发生时点、产品、数量、价格等，第一大客户是否为报告期内新增客户，相关销售合同的获取方式，相关交易是否存在商业实质；

(2) 披露本期珠宝业务前五大客户具体情况，包括但不限于客户名称、成立时间、经营范围、注册资本，经营规模与其订单金额是否匹配，是否与你公司和你公司主要股东、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系，并对比上一报告期前五大客户分析客户变化情况及原因；

(3) 说明前五大客户销售占比和前两大供应商采购占比较高的原因，相关销售及采购渠道是否具有持续性，是否存在大客户、供应商依赖的情形。

请年审会计师结合对公司审计核查的整体情况、销售合同核查情况、客户函证及走访比例等，说明公司营业收入中是否存在无商业实质的交易，销售合同、客户是否存在异常，收入确认是否准确，并对上述问题发表明确意见。

【回复】：

公司说明及会计师核查情况：

(一) 披露第一大客户的具体情况，包括但不限于客户名称、成立时间、经营范围、注册资本，经营规模与其订单金额是否匹配等，并说明对第一大客户的主要销售情况，包括但不限于发生时点、产品、数量、价格等，第一大客户是否为报告期内新增客户，相关销售合同的获取方式，相关交易是否存在商业实质；

公司第一大客户为福州融润珠宝有限公司（简称“福州融润”），经查询工商网站公开信息、公司业务财务信息，及对客户进行走访，经整理情况如下：

1、第一大客户信息及销售情况说明

(1) 第一大客户信息

客户名称	销售合同的获取方式	客户注册时间	合作时间	经营范围	注册资本	经营规模	交货方式	公司是否为唯一客户	其订单金额是否匹配	是否为告内增户	否报期新客	是否关联方
------	-----------	--------	------	------	------	------	------	-----------	-----------	---------	-------	-------

福州融润珠宝有限公司	商业洽谈, 确认后下单	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, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	300万元人民币	小型企业	快递至客户福州门店	否	是	否	是
------------	-------------	-----------	---------	--	----------	------	-----------	---	---	---	---

福州融润是子公司鑫森的股东深圳钻金森珠宝黄金供应链有限公司的股东陈俊荣之妻陈雪津实际控制的公司, 该客户注册时间较早, 2012年3月31日注册设立, 2020年5月开始与鑫森公司开展业务合作, 并非报告期内新增的客户, 交易地点与福州融润经营地址一致。

(2) 对第一大客户的主要销售情况

产品	数量(件)	销售额(万元)	价格区间(元/件)
钻石镶嵌饰品	6,081.00	2,816.58	439.82—219,546.90
黄金饰品	6,700.00	2,190.40	304.11—14,225.12
裸钻	18.00	10.55	3,095.81—17,256.64
合计	12,799.00	5,017.52	

客户在福州设立两家门店, 员工约25人, 主营珠宝批发及零售定制, 福州融润向公司批量采购黄金饰品、钻石镶嵌饰品后销售给福州当地的批发商及代理商, 以及根据门店顾客需求向公司下定制化订单。

福州融润2021年向公司采购金额为5,017.52万元, 较2020年采购额增加了3,956.27万元, 主要是随着深中华的子公司鑫森公司3年来经营订单运作效率和服务质量较初期不断提升, 能够较好满足客户订单需求和时效保障等, 并不断丰富珠宝黄金饰品等产品供应。2021年福州融润向公司采购黄金饰品2,190.40万元, 此外, 随着福州融润2021年销售规模的扩大, 其钻石镶嵌饰品采购额增加, 2021年钻石镶嵌饰品采购额为2,816.58万元, 较2020年采购额增加了1,755.33万元, 福州融润向公司采购金额符合其自身经营规模。

公司与福州融润交易均有签订销售合同, 公司按签收单确认收入, 产品定价策略主要为实时黄金价格+钻饰成品的加工费+钻石的国际行情价格+利润, 福州融润销售毛利率与公司珠宝业务平均毛利率水平接近, 交易真实且公允。

2、会计师核查意见

针对上述事项, 会计师执行的程序包括但不限于:

(1) 了解、评价和测试公司销售与收款相关内部控制设计和运行的有效性；

(2) 检查客户合同相关条款，关注定价方式、验收方式、交货地点及期限、结算方式等是否发生变化，并评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，是否与披露的会计政策一致；

(3) 通过公开渠道查询和了解主要客户的背景信息，如工商登记资料等，确认客户与深中华公司及关联方是否存在潜在未识别的关联方关系；

(4) 向客户函证当期交易额和款项余额，并对重要客户进行走访，核实公司收入确认的真实性；

(5) 检查客户合同、出入库单、送货单及送货签收记录等；

(6) 检查资产负债表日前后一定周期内的送货单，关注签收日期，确认收入确认是否计入正确的会计期间。

经核查，会计师认为，福州融润是子公司鑫森的股东深圳钻金森珠宝黄金供应链有限公司的股东陈俊荣之妻陈雪津实际控制的公司，该客户注册时间较早，2012年3月31日注册设立，2020年5月开始与鑫森公司开展业务合作，并非报告期内新增的客户，交易地点与福州融润经营地址一致，客户向公司采购金额符合其自身经营规模；会计师在走访时通过访谈及检查福州融润对其客户的销售出库单，了解到福州融润向公司采购的产品在期后均已实现销售，公司对福州融润的收入具有商业实质；公司与福州融润交易均有签订框架协议及具体的购销合同，销售合同未见异常；公司与客户真实且公允，不存在虚构客户增加收入的情形；公司按签收确认收入，不存在提前确认收入的情况。

(二) 披露本期珠宝业务前五大客户具体情况，包括但不限于客户名称、成立时间、经营范围、注册资本，经营规模与其订单金额是否匹配，是否与你公司和你公司主要股东、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系，并对比上一报告期前五大客户分析客户变化情况及原因；

1、本期珠宝业务前五大客户信息

经查询工商网站公开信息、公司业务财务信息，及对客户进行走访，经整理情况如下：

(1) 福州融润珠宝有限公司

公司类型	有限责任公司
-------------	---------------

注册地址	福州市鼓楼区鼓东街道五四路158号环球广场A区2002室-A
-------------	--------------------------------

注册资本	300 万元人民币
法定代表人	陈雪津
成立日期	2012-3-31
经营范围	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，经相关部门批准后方可开展经营活动）
订单金额（万元）	5,017.52
其订单金额是否匹配	是
是否存在关联关系	是

（2）深圳市云上珠宝首饰有限公司

公司类型	有限责任公司（自然人独资）
注册地址	深圳市罗湖区东晓街道翠竹北路石化工业区 3 栋 6 楼东
注册资本	1000 万元人民币
法定代表人	林云斌
成立日期	2015-5-6
经营范围	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：
订单金额（万元）	4,684.52
其订单金额是否匹配	是
是否存在关联关系	否

（3）西安众金璞商贸有限公司

公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册地址	陕西省西安市碑林区环城南路东段宏信国际花园 1 号楼 1709 室
注册资本	1000 万元人民币
法定代表人	李雁玲
成立日期	2017-12-26
经营范围	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、黄金饰品的销售；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；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）
订单金额（万元）	1,834.13
其订单金额是否匹配	是
是否存在关联关系	否

（4）西安格罗姆商贸有限公司

公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册地址	陕西省西安市雁塔区长安中路 123 号赛格国际购物中心一层 1C002 号

注册资本	1000 万元人民币
法定代表人	李雁玲
成立日期	2017-12-29
经营范围	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）
订单金额（万元）	1,265.82
其订单金额是否匹配	是
是否存在关联关系	否

(5) 福州市仓山区鼎爵珠宝商行

公司类型	个体工商户
注册地址	福建省福州市仓山区金山街道浦上大道 272 号仓山万达广场 A 区 1F 层编号【JY-BX-017】
注册资本	-
法定代表人	崔银梅
成立日期	2021-11-5
经营范围	珠宝首饰零售；珠宝首饰批发；珠宝首饰回收修理服务；日用百货销售；五金产品零售；五金产品批发；电子产品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）
订单金额（万元）	399.84
其订单金额是否匹配	是
是否存在关联关系	否

如以上表所示，除福州市仓山区鼎爵珠宝商行外，公司珠宝业务前五大客户注册时间均较早，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。福州市仓山区鼎爵珠宝商行是公司本期新开发的客户，主要业务是黄金饰品业务，由于黄金产品周转快，加之年底为珠宝商配货高峰期，下单规模大，公司与其交易额符合行业特点。

本期珠宝业务前五大客户，与深圳中华自行车（集团）股份有限公司的主要股东、董事、监事及高级管理人员均不存在关联关系。第一大客户福州融润是子公司鑫森的股东深圳钻金森珠宝黄金供应链有限公司的股东陈俊荣之妻陈雪津实际控制的公司。

上期前五大客户分别是西安格罗姆商贸有限公司、深圳彼爱钻石有限公司、恒信玺利实业股份有限公司、深圳市云上珠宝首饰有限公司、福州融润珠宝有限公司，其中，恒信玺利实业股份有限公司于 2015 年 7 月 10 日挂牌新三板，主营钻石珠宝首饰产品的设计研发和销售，2019 年拟 A 股 IPO，由于其 IPO 规范成本高且融资能力下降，资金回

款较慢，公司经综合评估，本期暂停与其合作；深圳彼爱钻石有限公司于 2020 年 7 月申请破产，本期已结束合作。

西安众金璞商贸有限公司和福州市仓山区鼎爵珠宝商行是本期新增的前五大客户，其中，西安众金璞商贸有限公司与西安格罗姆商贸有限公司均为 CC 卡美品牌的结算主体，CC 卡美是一个以别致、婉约设计珠宝表达中国情感的专业珠宝品牌，现已进入中国大陆 20 余座城市，拥有 40 多家店面，公司与 CC 卡美的交易结算从西安格罗姆商贸有限公司转为西安众金璞商贸有限公司；福州市仓山区鼎爵珠宝商行是公司通过同行引荐开发的客户，主营黄金珠宝零售批发业务。

2、会计师核查意见

针对上述事项，会计师执行的程序包括但不限于：

- (1) 了解、评价和测试公司销售与收款相关内部控制设计和运行的有效性；
- (2) 检查客户合同相关条款，关注定价方式、验收方式、交货地点及期限、结算方式等是否发生变化，并评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，是否与披露的会计政策一致；
- (3) 通过公开渠道查询和了解主要客户的背景信息，如工商登记资料等，确认客户与深中华公司及关联方是否存在潜在未识别的关联方关系；
- (4) 向客户函证当期交易额和款项余额，并对重要客户进行走访，核实公司收入确认的真实性；
- (5) 检查客户合同、出入库单、送货单及送货签收记录等；
- (6) 检查资产负债表日前后一定周期内的送货单，关注签收日期，确认收入确认是否计入正确的会计期间。

会计师对珠宝业务前五大客户的销售合同、签收单等进行了核查，核查比例达 80% 以上，并对前五大客户执行了函证程序，走访了福州融润珠宝有限公司与深圳市云上珠宝首饰有限公司。经核查，销售合同未见异常，公司与客户直接的交易真实，具有商业实质，不存在虚构客户增加收入的情形；公司按签收单确认收入，不存在提前确认收入的情况；前五大客户向公司采购金额符合其自身经营规模；福州融润是子公司鑫森的股东深圳钻金森珠宝黄金供应链有限公司的股东陈俊荣之妻陈雪津实际控制的公司，其他客户与公司主要股东、董事、监事及高级管理人员均不存在关联关系；本期前五大客户变化主要是受客户实际经营情况影响，符合实际情况。

(三) 说明前五大客户销售占比和前两大供应商采购占比较高的原因，相关销售及采购渠道是否具有持续性，是否存在大客户、供应商依赖的情形。

1、向前五大客户销售的情况

单位：万元

客户名称	销售金额	占当期主营业务收入比例 (%)	期末应收账款余额	期后回款
福州融润珠宝有限公司	5,017.52	30.36	414.63	414.63
深圳市云上珠宝首饰有限公司	4,684.52	28.35	462.72	462.72
西安众金璞商贸有限公司	1,834.13	11.10	944.61	607.83
广水市嘉旭能源科技有限公司	1,675.10	10.14	1,892.57	680.00
西安格罗姆商贸有限公司	1,265.82	7.66	0.17	-
合计	14,477.09	87.61	3,714.70	2,165.18

注：上表期后回款数据统计至 2022 年 4 月 22 日审计报告批准报出日。

公司前五大客户销售中，珠宝销售占比 77.47%，珠宝客户集中度高，主要是因为钻石饰品价格受重量、颜色、净度等多个参数的影响，钻石需经过严格的挑选及检测，钻石货源要求高，珠宝批发及代理商往往需要对珠宝供应链公司进行严格的筛选，一旦确立业务合作关系，即形成长期的合作关系；为保证产品供货及时性及稳定性，钻石批发及代理商一般向少数几家评估后的供应商采购，所以客户集中符合行业情况，销售渠道具有持续性。

公司珠宝业务主要是做珠宝批发，定制类业务占比较小，仅占 4%左右，公司珠宝款式比较大众化且较为畅销，销售渠道较多，加之钻石黄金容易变现且保值性强，综上，公司对前五大客户不存在重大依赖。

2、向前两大客户采购的情况

排名	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期营业成本总额比例 (%)
1	深圳市华茂黄金有限公司	5,528.77	36.23
2	福建恒胜珠宝有限公司	4,619.13	30.27
合计		10,147.90	66.50

公司前两大客户分别为深圳市华茂黄金有限公司（简称“华茂黄金”）、福建恒胜珠宝有限公司（简称“福建恒胜”），其中，华茂黄金是上海黄金交易所的一级会员，由于公司暂不具备向上海黄金交易所采购黄金的资格，所有黄金采购均需通过华茂黄金向上海黄金交易所采购，故采购占比大；华茂黄金资信良好且经营稳定，公司对华茂黄

金的采购渠道具有持续性；根据上海黄金交易所会员名录与查询，截止目前，上海黄金交易所深圳会员数量在 20 家以上，不同会员黄金供货质量相同，手续费率存在小幅差异，采购成本相近，黄金采购渠道多，公司对深圳市华茂黄金有限公司不存在重大依赖。

福建恒胜珠宝有限公司是公司通过同行引荐获取的钻石镶嵌饰品成品供应商，该供应商钻石饰品款式设计贴近市场需求，与公司设计理念契合，公司所有钻石镶嵌饰品成品均向该供应商采购，经统计，公司钻石镶嵌饰品直接销售占比 26.16%，公司向福建恒胜的采购比例与钻石镶嵌饰品销售占比接近，符合公司业务情况；自公司珠宝业务开展以来，就与福建恒胜陆续进行交易，福建恒胜供货及时稳定，采购渠道具有可持续性；子公司深圳鑫森珠宝黄金供应链有限公司所在地址深圳水贝，是国内交易量、影响力最大的珠宝专业交易市场，同时也是珠宝厂商的聚集地，公司采购渠道多，对福建恒胜不存在重大依赖。

3、会计师核查意见

公司客户及供应商集中度高，符合行业情况，具有合理性；公司与客户、供应商一般保持长期的合作，销售与采购渠道具有持续性；销售与采购渠道较多，不存在对上述大客户、供应商依赖的情形。

(四) 收入总体核查情况会计师意见

对于收入确认，会计师执行的程序包括但不限于：

(1) 了解、评价和测试公司销售与收款相关内部控制设计和运行的有效性，经核查，会计师认为公司于 2021 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制；

(2) 检查客户合同相关条款，公司定价方式、验收方式、交货地点及期限、结算方式等未发生重大变化，收入确认符合企业会计准则的规定，与披露的会计政策一致；

(3) 通过公开渠道查询和了解主要客户的背景信息，如工商登记资料等，经核查，公司不存在通过虚构客户增加收入的情况，对关联交易及关联往来已进行充分披露；

(4) 向客户函证当期交易额和款项余额，函证比例如下：

单位：元

项目	主营业务收入	应收账款
发函金额 a	158,057,232.52	52,170,243.01
科目余额 b	165,246,577.95	54,169,661.20

发函比例 $c=a/b$	95.65%	96.31%
回函金额 e	158,057,232.52	49,553,825.89
其中：回函相符金额	126,994,474.82	40,044,833.91
回函不符但调节后相符金额	31,062,757.70	9,508,991.98
相符比例 $f=e/a$	100.00%	94.98%

(5) 对客户进行走访，前五大客户中，本期走访了福州融润珠宝有限公司、深圳市云上珠宝首饰有限公司、广水市嘉旭能源科技有限公司三家客户，三家客户收入占比 68.85%；

(6) 检查客户合同、出入库单、送货单及送货签收记录等，检查比例达 80%以上，公司与客户的交易是真实的；

(7) 检查资产负债表日前后一定周期内的送货单，关注签收日期，经检查，公司不存在提前确认收入的情形。

四、年报显示，你公司应收账款报告期末账面余额 5,416.97 万元，计提坏账准备 731.96 万元，计提比例 12.33%，较去年同期计提比例 8.28%增长了 5.23%。其中，单项金额重大并单独计提坏账准备的应收对象有广水市嘉旭能源科技有限公司（以下简称“嘉旭能源”）一家公司，对应应收账款期末余额 1,892.57 万元，计提坏账准备 378.51 万元，计提比例为 20%，另外单项金额不重大但单项计提坏账准备的公司有 8 家，应收账款期末账面余额共计 514.68 万元，计提坏账准备 344.42 万元。你公司应收账款坏账准备期初余额为 497.04 万元，本期增加 423.06 万元，收回或转回 188.13 万元。请你公司：

(1) 结合你公司会计政策、应收账款结构，量化分析 2021 年应收账款计提比例大幅高于 2020 年度的原因及合理性，是否存在部分应收账款未及时计提坏账准备的情形；

(2) 2020 年嘉旭能源为你公司第一大应收账款欠款方，你公司未对其单独计提坏账准备，而 2021 年你对嘉旭能源单独计提坏账准备，计提比例为 20%，请你公司说明报告期内改变对嘉旭能源应收账款计提方式的具体原因和依据，其履约能力或履约意愿是否出现明显不利变化等；

(3) 说明上述收回或转回的应收账款对应款项涉及的对象、发生时间、金额、减值准备的计提时间、转回理由及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

公司说明及会计师核查情况：

(一) 结合你公司会计政策、应收账款结构，量化分析 2021 年应收账款计提比例大幅高于 2020 年度的原因及合理性，是否存在部分应收账款未及时计提坏账准备的情形；

1、应收账款坏账政策及坏账准备计提情况如下：

(1) 公司应收账款坏账政策如下：

1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法
单项金额超过 500 万元（含）的应收商业承兑汇票、应收账款、其他应收款	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

2) 按组合计提坏账准备的应收款项

确定组合的依据	
账龄分析组合	根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，对于单项金额非重大的应收款项，将其与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合。
其他	银行承兑汇票

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的计提比例如下：

账龄	应收商业承兑汇票计提比例	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内（含 1 年）	0.3%	0.3%	0.3%
1~2 年（含 2 年）	100%	0.3%	0.3%
2~3 年（含 3 年）	100%	0.3%	0.3%
3 年以上	100%	100%	100%
其中：已确定无法收回的	予以核销	予以核销	予以核销

3) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额不重大的判断依据或金额标准	单项金额虽不重大并单项计提坏账准备的计提方法
单项金额低于 500 万元（含）且根据性质收回可能性很小的应收商业承兑汇票、应收账款、其他应收款	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

(2) 应收账款坏账准备计提情况

公司的应收账款分类披露如下：

类别	账面余额		期末余额		账面价值
	金额	比例 (%)	坏账准备 金额	计提比例 (%)	
单项金额重大并单独计提坏	18,925,666.88	34.94	3,785,133.38	20.00	15,140,533.50

类别	账面余额		期末余额		坏账准备 计提比例 (%)	账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)		
账准备的应收账款						
按信用风险特征组合(账龄分 析法)计提坏账准备的应收账 款	30,097,225.06	55.56	90,291.68	0.30		30,006,933.38
单项金额不重大但单独计提 坏账准备的应收账款	5,146,769.26	9.50	3,444,152.55	66.92		1,702,616.71
合计	<u>54,169,661.20</u>	<u>100.00</u>	<u>7,319,577.61</u>	<u>13.51</u>		<u>46,850,083.59</u>

续上表:

类别	账面余额		期初余额		坏账准备 计提比例 (%)	账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)		
单项金额重大并单独计提坏 账准备的应收账款	-	-	-	-		-
按信用风险特征组合(账龄分 析法)计提坏账准备的应收账 款	49,601,217.08	82.67	148,803.65	0.30		49,452,413.43
单项金额不重大但单独计提 坏账准备的应收账款	10,400,557.65	17.33	4,821,546.38	46.36		5,579,011.27
合计	<u>60,001,774.73</u>	<u>100.00</u>	<u>4,970,350.03</u>	<u>8.28</u>		<u>55,031,424.70</u>

单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款

名称	期末余额			计提理由
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	
广水市嘉旭能源科技有限公 司	18,925,666.88	3,785,133.38	20.00	货款逾期,存在减 值风险
合计	<u>18,925,666.88</u>	<u>3,785,133.38</u>	<u>20.00</u>	

按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账龄	期末余额	坏账准备期末余额	计提比例 (%)
1年以内(含1年)	28,013,989.01	84,041.97	0.30
1-2年(含2年)	2,073,521.05	6,220.56	0.30
2-3年(含3年)	9,715.00	29.15	0.30

账龄	期末余额	坏账准备期末余额	计提比例 (%)
<u>合计</u>	<u>30,097,225.06</u>	<u>90,291.68</u>	<u>0.30</u>

期末单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款

应收款项内容	期末余额	坏账金额	计提比例 (%)	理由
四川万灵电动科技有限公司	1,102,072.20	1,102,072.20	100	预计收回难度较大
苏州市大名车业有限公司	990,658.42	495,329.21	50	预计收回难度较大
苏州市佳鑫经贸有限公司	888,757.00	444,378.50	50	预计收回难度较大
东莞大亨新能源有限公司	741,734.00	222,520.20	30	预计收回难度较大
石家庄大松科技有限公司	677,064.00	677,064.00	100	预计收回难度较大
广东新凌嘉新能源股份有限公司	348,136.00	104,440.80	30	预计收回难度较大
上海斯文电动车有限公司	281,507.50	281,507.50	100	预计收回难度较大
天津汇聚电动车有限公司	116,840.14	116,840.14	100	预计收回难度较大
<u>合计</u>	<u>5,146,769.26</u>	<u>3,444,152.55</u>	<u>66.92</u>	

如以上表格所示，公司 2021 年应收账款坏账准备计提金额大幅高于 2020 年主要是因为对广水市嘉旭能源科技有限公司单项计提了 20% 的坏账，坏账准备计提金额为 3,785,133.38 元。此外，公司根据坏账准备政策按账龄计提法计提坏账 90,291.68 元，坏账准备较小主要是因为应收账款账龄主要集中于 1 年以内；公司根据客户的资信状况、回款能力等方面进行判断，对应收账款余额 500 万元以下的客户单项计提了坏账准备 3,444,152.55 元，上期金额不重大但单项计提金额为 4,821,546.38 元，本期坏账准备计提较上期减少 1,377,393.83 元，主要是因为本期客户以货抵债或收回了货款，应收账款余额减少导致。公司应收账款坏账准备计提是及时、充分且合理的。

2、会计师核查意见

针对上述事项，会计师执行的程序包括但不限于：

- (1) 对应收账款管理内控相关内部控制的设计及运行有效性进行了解和测试。
- (2) 复核管理层有关应收账款坏账准备计提会计政策的合理性及一致性，并对管理层认定的单项金额重大标准是否合理进行复核。
- (3) 对于单独计提坏账准备的应收账款，选取样本获取管理层对预计未来可收回金额做出估计的依据，包括客户信用记录、违约或延迟付款记录及期后实际还款情况，并复核其合理性。
- (4) 对于按账龄分析法计提坏账准备的应收账款，分析公司应收账款坏账准备会计估计的合理性，并选取样本对账龄准确性进行测试。

经核查，会计师认为，公司应收账款坏账准备计提符合会计政策，应收账款坏账准备的计提是及时、充分且合理的。

(二) 2020年嘉旭能源为你公司第一大应收账款欠款方，你公司未对其单独计提坏账准备，而2021年你对嘉旭能源单独计提坏账准备，计提比例为20%，请你公司说明报告期内改变对嘉旭能源应收账款计提方式的具体原因和依据，其履约能力或履约意愿是否出现明显不利变化等；

1、嘉旭能源应收账款计提方式的具体原因和依据

受国际市场大宗商品价格高位波动影响，锂电池相关的原材料价格猛涨，根据SMM价格显示，截至2021年12月24日，中国电池级碳酸锂价格从5.3万元/吨上涨至25.4万元/吨，较年初涨幅约379%，锂电池原材料价格高但毛利率低，锂电池生产商材料成本难以转嫁至下游，受行业影响，嘉旭能源2021年经营资金周转存在困难，导致应收账款逾期时间长，截至2022年4月19日，嘉旭能源回款金额680.00万元，回款比例为35.90%，资金回笼存在一定风险，考虑其账龄在一年以内，且期后也在陆续回款，公司对其应收账款计提20%的坏账准备。

2、会计师核查意见

会计师执行的程序包括但不限于：对嘉旭能源进行走访，对其嘉旭能源高管进行访谈，到其生产车间观察生产情况，获取纳税申报表及检查广水嘉旭的电费单、高压用户单。

经核查，会计师认为，公司对广水嘉旭按20%计提坏账准备充分且合理。

(三) 说明上述收回或转回的应收账款对应款项涉及的对象、发生时间、金额、减值准备的计提时间、转回理由及合理性。

1、应收账款收回或转回情况

客户名称	发生时间	减值准备计提时间	2020年应收账款期末余额	2021年应收账款期末余额	坏账准备收回或转回
深圳市加浩松科技有限公司	2017-2019年	2019年	2,393,603.75	-	718,081.13
深圳市威特瑞新能源科技有限公司	2017-2019年	2020年	1,670,971.05	-	501,291.32
郑州桂冠科贸有限公司	2017年前-2020年	2020年	1,007,233.79	7,600.00	302,170.14
石家庄大松科技有限公司	2017年前	2017年前	837,064.00	677,064.00	160,000.00
苏州市大名车业有限公司	2017年前-2019年	2020年	652,372.42	355,920.42	148,226.00
广东新凌嘉新能源股份有限公司	2018年	2019年	371,136.00	348,136.00	27,950.69
上海斯文电动车有限公司	2017年前-2020年	2018-2020年	304,867.50	281,507.50	23,360.00

济南禹欣泰销售有限责任公司	2017 年前-2019 年	2020 年	510.00	-	255.00
合计			7,237,758.51	1,670,227.92	1,881,334.28

其中：

深圳市加浩松科技有限公司应收账款坏账准备转回理由为：该客户 2021 年以三元材料、电解液货物抵减了债务 2,343,000.00 元，收回货款 50,603.75 元，2021 年应收账款期末余额为零，公司将以前年度计提的坏账准备 718,081.13 元全部转回。

深圳市威特瑞新能源科技有限公司应收账款坏账准备转回理由为：该客户 2021 年以锰酸锂货物抵减了债务 1,670,000.00 元，收回货款 971.05 元，2021 年应收账款期末余额为零，公司将以前年度计提的坏账准备 501,291.32 元全部转回。

其他客户应收账款坏账转回理由为：收回了货款，应收账款余额减少所致。

2、会计师核查意见

应收账款坏账准备收回或转回是因为客户以货抵债或者收回了货款，应收账款余额减少所致，应收账款坏账准备收回或转回理由合理。

五、你公司 2021 年度财务报表被审计机构出具了带有持续经营能力不确定性强调事项段的审计报告。审计报告显示，你公司重整计划已于 2013 年 12 月 27 日执行完毕并终结破产程序，公司在重整计划中设置了引入重组方的条件，期望通过资产重组恢复持续经营能力和持续盈利能力。截至审计报告日止，公司尚未引入重组方，仅通过保留销售电动自行车的传统业务及开发销售锂电池、珠宝黄金等新业务来保持重组方注入资产前深中华公司的持续经营能力。且公司 2021 年归母净利润为-198.67 万元，年末归属于母公司所有者权益（以下简称“净资产”）为 891.85 万元，表明存在可能导致对你公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。请你公司说明尚未找到重组方的原因，相应后续安排，并结合目前业务开展情况、财务状况等说明，论证你公司拟采取改善持续经营能力的措施及其可行性。

【回复】：

（一）公司在重整计划中设置了引入重组方的条件，期望通过资产重组恢复持续经营能力和持续盈利能力。公司引入重组方的条件是：净资产评估值不低于 20 亿元，重大资产重组实施当年的净利润不低于 2 亿元。目前，公司尚未有重组方。公司将继续努力通过推进重组工作，努力发展经营业务，以提升公司持续经营能力和持续盈利能力。

（二）近年来，公司结合重整后自身家底薄的实际情况，一方面继续坚持电动自行

车传统业务发展，努力开展新产品研发工作，开展线上线下销售和品牌管理工作；同时，基于电动自行车业务长期过程中相应开展产业链上下游相关产业项目和技术应用等的跟踪研究，在广泛商业接洽和往年业务基础上，继续拓展锂电池材料业务，丰翼主营业务。一方面公司于2019年8月与深圳钻金森珠宝黄金供应链有限公司合资设立深圳鑫森珠宝黄金供应链有限公司（公司持股65%），开始涉足珠宝黄金业务。近三年来公司持续推进开展珠宝黄金业务，拓展业务维度。

公司最近三年各项业务销售收入情况

产品类别	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)
自行车及零配件	186.02	1.13	333.37	2.83	736.86	9.69
电动自行车	776.96	4.70	1,310.18	11.12	3,957.42	52.06
锂电池材料	1,974.53	11.95	1,340.50	11.37	2,446.09	32.18
珠宝黄金供应链服务	13,291.54	80.43	8,706.41	73.87	461.90	6.08
代管物业及其他	295.61	1.79	95.29	0.81	-	-
合计	16,524.66	100.00	11,785.75	100.00	7,602.27	100.00

如上表所示，经内生发展，珠宝黄金业务逐渐成为公司核心经营业务。

另一方面，公司正努力筹划非公开发行A股股票事项，拟募集资金总额不超过29360万元，扣除发行费用后将全部用于补充流动资金，期望以此提高公司经营实力和发展后劲。该事项已于2021年10月25日获得中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）发行审核委员会审核通过，并于2021年11月11日收到中国证监会核发的《关于核准深圳中华自行车（集团）股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可〔2021〕3552号），批复的有效期为自核准发行之日起12个月内有效。2022年5月14日公司披露了《关于非公开发行A股股票会后事项说明的公告》等相关公告，目前相关工作正在推进中。

（三）2013年底公司重整计划执行完毕，破产程序终结，改善了公司经营所面临的法律环境。在过去几年经营工作基础上，公司将继续发展珠宝黄金业务、自行车及锂电池材料业务。

当前，国际政治经济形势复杂严峻，战争和地缘纷争起伏，全球疫情仍在持续，大宗商品价格高位波动。我国经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力。消

费和投资恢复迟缓，能源原材料供应依然偏紧，输入性通胀压力加大，中小微企业、个体工商户生产经营困难，稳就业任务更加艰巨，经济金融领域风险隐患较多等。国内局部疫情依然时有发生，对业务联络、材料供应、生产组织、销售运输等环节，构成困扰和考验，并相应影响了材料、运输、人工、管理成本和运作效率。市场竞争激烈的同时，也形成新的发展机会，公司将持续努力开源节流保业务保稳定求发展。2022 年公司经营计划如下：

1、继续积极配合股东和董事会推进公司重组工作，努力推进非公开发行股票事项顺利完成。

2、规范运作，进一步改革和完善内部经营管理机制、考核机制等，加强管理团队、业务团队、技术团队建设，滚动完善公司发展规划。

3、黄金珠宝业务方面，进一步搭建供应商体系和拓展客户资源，完善内部业务流程和内控体系建设，推进供应链系统平台搭建提升运营质量效率，争取实现营业收入较大增长。

4、电动自行车及锂电池材料业务方面，对山东河南河北江苏等重点成熟区域，逐单组织货源管控质量协调运输完善售后，保障订单业务稳定；对其他区域，积极与 ODM 工厂加强沟通合作，发挥 ODM 工厂自身区域优势，利用其现有销售网络进行经销合作，扩大阿米尼品牌在其他合作厂商经销团队中的品牌影响和经销合作基础，以促进订单业务增长。

5、协商与应诉反诉并行促进中华花园二期城市更新改造项目合作合同终止事项的尽早解决。

6、加强后台管理和办公自动化，提高后台部门对前台业务支持度。

六、2022 年 2 月 23 日，你公司披露《关于诉讼事项的公告》称，收到广东省深圳市罗湖区人民法院发来的《传票》《起诉状》等法律文书，深圳市罗湖区人民法院已受理原告深圳市建郅实业发展有限公司以“合资、合作开发房地产合同纠纷”为由对公司提起的诉讼。2022 年 5 月 13 日你公司披露《关于非公开发行 A 股股票会后事项说明的公告》称该案已于 2022 年 5 月 11 日开庭审理，截至本公告日，法院尚未出具裁判文书。上述案件涉案的金额为 3,085.90 万元。你公司 2021 年末净资产为 891.85 万元。请你公司说明上述案件截至目前的最新进展，结合实际情况说明上述案件对你公司业务经营、财务状况可能产生的影响，是否可能导致你公司净资产为负等将被实施退市风险警示的

情形，并作充分风险提示。

【回复】：

(一) 诉讼最新进展情况

本案于 2022 年 5 月 11 日上午于深圳市罗湖法院开庭，反诉与本诉同时开庭，未当庭宣判。庭审结束后，双方初步达成同意以调解方式解决争议，但具体调解内容尚未展开。

(二) 关于诉讼案件

1、诉讼请求：原告深圳市建邺实业发展有限公司要求被告深中华公司返还 1000 万元保证金及利息并赔偿损失 2000 万元，诉讼请求金额合计 3,085.90 万元。本次诉讼法院受理后，原告提出财产保全的申请，公司被冻结的银行账户余额约 100 万元。

2、根据本案诉讼代理律师事务所广东亚州律师事务所出具的说明，并经访谈代理律师，(1) 根据《合作合同》的约定，公司不存在应当返还保证金的情形；深圳市建邺实业发展有限公司主张的经济损失都是建邺公司经营期间的管理费用，且不是在法定的举证期限内提出的，不具有关联性，视为建邺公司没有提交损失的证据。故其诉讼请求没有法律依据和事实证据，深圳市建邺实业发展有限公司提交的证据也不能支持其诉讼请求，深中华公司终止《合作合同》符合法律规定；(2) 同时，深中华公司已完成《合作合同》约定的部分工作，符合获取项目回报收益条件，有权按照约定获取 600 万元报酬，深中华公司已对深圳市建邺实业发展有限公司提起了反诉，诉请其支付项目回报收益款 600 万元；(3) 法院驳回深圳市建邺实业发展有限公司诉讼请求的可能性较大。

经核查，上述案件未影响公司珠宝黄金业务、自行车及锂电池材料业务，不会对公司日常经营产生重大不利影响。

目前，依据案件最新进展情况及代理律师意见分析，上述案件不存在可能导致公司净资产为负等将被实施退市风险警示的情形。但由于本案法院审理正在进行中，法院尚未出具裁判文书，最终结果需要以法院裁判文书为准，公司将根据诉讼的进展情况及时履行相应的信息披露义务。请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

深圳中华自行车（集团）股份有限公司

董 事 会

2022年5月25日