

关于深圳证券交易所公司部年报问询函[2022]第
314 号的回复

天职业字[2022]26082-7 号

目 录

关于深圳证券交易所公司部年报问询函[2022]第 314 号

的回复——1

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的回复

天职业字[2022]26082-7号

根据《深圳证券交易所公司部年报问询函[2022]第314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[2022]第314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、关于营业收入和净利润

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：

1、关于营业收入大幅上升、净利润大幅下降、持续经营能力的说明

（1）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

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。

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。

(2) 公司 2021 年 12 月 31 日资产结构如下：

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。

(3) 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。

毛利率下降的分析如下：

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				2020 年			
	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
珠宝黄金供应链服务	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，公司营业毛利率从 12.42% 下降至 7.65%，主要影响因素分析如下：

2020 年度至 2021 年度，公司自行车及零配件销售收入由 1,643.55 万元下降至 962.98 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。

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 1.29%，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较小，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。

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。

费用增加的分析如下:

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	<u>1,150.64</u>	<u>984.99</u>	<u>16.82%</u>

销售费用明细如下:

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	107.82	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	<u>330.40</u>	<u>254.07</u>	<u>30.04%</u>

管理费用明细如下:

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	<u>615.46</u>	<u>478.36</u>	<u>28.66%</u>

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。

坏账准备增加的分析：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
其他应收款坏账损失	-4.98	-0.97
应收账款坏账损失	-234.92	-59.35
<u>合计</u>	<u>-239.90</u>	<u>-60.32</u>

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。

2、会计师核查程序和意见

针对上述收入事项，会计师执行了以下程序：

- (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，会计师执行了以下程序：

(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，会计师执行了以下程序：

(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、问题 3、关于前五大客户销售、第一大关联方客户销售和前五大供应商采购

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：

（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	公司是否为其唯一客户	其订单金额是否匹配	是否报告期内新增客户	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、会计师核查程序和意见

针对上述事项，会计师执行了以下程序：

- （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 是
匹配

是否存在关联关 否
系

（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 是
匹配

是否存在关联关 否
系

（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 是
匹配

是否存在关联关 否
系

（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、会计师核查程序和意见

针对上述事项，会计师执行了以下程序：

- (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）收入总体核查情况及意见

对于收入确认，会计师执行了以下程序：

- （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，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。

三、问题 4、关于应收账款

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：

(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 坏账准备的应收账款	18,925,666.88	34.94	3,785,133.38	20.00	15,140,533.50
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	54,169,661.20	100.00	7,319,577.61	13.51	46,850,083.59

续上表：

类别	账面余额		期初余额		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	60,001,774.73	100.00	4,970,350.03	8.28	55,031,424.70

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			
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
广水市嘉旭能源科技有限	18,925,666.88	3,785,133.38	20.00	货款逾期，存在

名称	期末余额			计提理由
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	
公司				减值风险
合计	18,925,666.88	3,785,133.38	20.00	

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
合计	30,097,225.06	90,291.68	0.30

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
合计	5,146,769.26	3,444,152.55	66.92	

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、会计师核查程序和意见

针对上述事项,会计师执行了以下程序:

- (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、会计师核查程序和意见

会计师执行了以下程序：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，我们认为，公司对广水嘉旭按 20%计提坏账准备是充分合理的。

(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。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二二年五月二十四日