

## 北京金一文化发展股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所 2022 年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。

北京金一文化发展股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 6 月 2 日收到深圳证券交易所下发的《关于对北京金一文化发展股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函（2023）第 249 号）（以下简称“问询函”）。公司及董事会高度重视，对问询函所关注的事项逐项分析落实并做出书面回复，现就问询函中的相关问题回复如下：

1. 关于计提存货跌价准备。北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“兴华所”）对你公司出具了保留意见的审计报告，形成保留意见的基础为，你对以前年度更正计提存货跌价准备 63,719.18 万元，兴华所对存货损失实施了包括盘点、计价测试、利用第三方评估机构工作、检查合同、原始入账凭证等程序，但兴华所仍无法获得充分适当的审计证据，判断上述资产损失形成过程。同时，你公司 2022 年计提存货跌价准备或合同履约成本减值准备 17,676.97 万元。请你公司：

（1）结合你公司 2020 年和 2021 年主要产品市场价格、可变现净值的计算方法、存货跌价准备的计提方法和计算过程等，具体说明 2020 年和 2021 年年报披露时未充分计提相应的存货跌价准备或合同履约成本减值准备的原因及合理性，同时，说明 2020 年和 2021 年更正后存货跌价准备计提金额确定依据和准确性。

#### 【回复】

一、2020 年和 2021 年年报存货跌价准备具体情况

（一）存货跌价准备计提范围

存货跌价准备计提范围包括：原材料、在产品、库存商品、周转材料、发出商品和委托加工物资。

公司的存货类别划分为五大类，主要为：1、黄金、铂金、钯金和银等饰

品、币、条，2、邮钞，3、其他（含工艺品），4、钻石，5、珠宝玉石。

## （二）存货跌价准备的计提依据

存货跌价准备计提的总体原则依据《企业会计准则第1号—存货》的相关规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

## （三）可变现净值的确定方法

1、直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

2、需要经过加工的存货，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；

3、资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

4、公司的销售渠道包括代销渠道、经销渠道、零售渠道、加盟渠道，公司存货可变现净值按照销售渠道进行测算，各渠道测算方法如下

### （1）零售渠道存货可变现净值测算方法

存货可变现净值=实际数量×含税估计售价/（1+税率）-预计发生加工成本-销售费用-税金及附加

#### ①各类存货的含税估计售价确定方法

以下产品的含税估计售价在测算过程中涉及的市场价格主要参考了零售公司当期或近期的相同产品或同品类产品的对外销售价格确定。

#### A. 黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类

黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类产品的含税估计售价主要根据（金（银、铂料、钯金）平衡价+加工成本）×（1+税率）×核价系数确定。

a. 金（银、铂料、钯金）平衡价一般根据市场价格波动进行调整；

b. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；

c. 核价系数，根据产品品类确定。

#### B. 钻石类

钻石类产品的含税估计售价主要根据（（金（银）平衡价+石头采购成本+加工成本）×（1+税率）×核价系数确定。

a. 金（银）平衡价一般根据市场价格波动进行调整；

b. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；

c. 核价系数，根据产品品类确定。

#### C. 其他（含工艺品）类

其他（含工艺品）类产品的含税估计售价主要根据（采购成本+加工成本）×（1+税率）×核价系数确定。

a. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；

b. 核价系数，根据产品品类确定。

#### D. 珠宝玉石类

珠宝玉石类产品的含税估计售价主要根据（采购成本+加工成本）×（1+税率）×核价系数+串链及配件（如有）×（1+税率）确定。

a. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；

b. 核价系数，根据产品品类确定。

②销售费用的计算是依据当期销售费用/当期营业收入×实际数量×含税估计售价/（1+税率）确定；

③税金及附加的计算是依据当期不含消费税的税金及附加/当期营业收入×实际数量×含税估计售价/（1+税率）+消费税确定。

首饰类产品零售环节消费税 5%，金、银和金基、银基合金首饰，以及金、银和金基、银基合金的镶嵌首饰包括钻石及钻石饰品都在零售环节征收消费税；非首饰类不缴纳消费税。

#### （2）经销、代销、加盟渠道存货可变现净值测算方法

存货可变现净值=实际数量×含税估计售价/（1+税率）-预计发生加工成本-销售费用-税金及附加

##### ①各类存货的含税估计售价确定方法

以下产品的含税估计售价在测算过程中涉及的市场价格主要参考了经销、代

销、加盟渠道公司当期或近期的相同产品或同品类产品的对外销售的毛利率水平确定。

A. 黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类产品的含税估计售价主要根据（金（银、铂、钯金）平衡价+加工成本） $\times$ （1+税率） $\times$ 平均毛利率确定。

- a. 金（银、铂、钯金）平衡价参考资产负债表日上海黄金交易所收盘价格；
- b. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；
- c. 平均毛利率，根据近期该类产品平均毛利率确定。

B. 钻石类

钻石类产品的含税估计售价主要根据（金（银）平衡价+石头采购成本+加工成本） $\times$ （1+税率） $\times$ 平均毛利率确定。

- a. 金（银）平衡价参考资产负债表日上海黄金交易所收盘价格；
- b. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；
- c. 平均毛利率，根据近期该类产品平均毛利率确定。

C. 邮钞类

邮钞类产品的含税估计售价主要根据采购成本 $\times$ （1+税率） $\times$ 平均毛利率确定。平均毛利率，根据近期该类产品平均毛利率确定。

D. 其他（含工艺品）类

其他（含工艺品）类产品的含税估计售价主要根据（采购成本+加工成本） $\times$ （1+税率） $\times$ 平均毛利率确定。

- a. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；
- b. 平均毛利率，根据近期该类产品平均毛利率确定。

E. 珠宝玉石类

珠宝玉石类产品的含税估计售价主要根据（采购成本+加工成本） $\times$ （1+税率） $\times$ 平均毛利率确定。

- a. 加工成本主要参考该行业费用标准计算；
- b. 平均毛利率，根据近期该类产品平均毛利率确定。

②销售费用的计算是依据当期销售费用/当期营业收入 $\times$ 实际数量 $\times$ 含税估计售价/（1+税率）确定；

③税金及附加的计算是依据当期不含消费税的税金及附加/当期营业收入 $\times$ 实际数量 $\times$ 含税估计售价/（1+税率）确定。

#### （四）存货跌价准备的计提方法

1、原材料：因持有原材料的目的为生产产成品并实现销售，按产成品的预计售价减去预计税费及加工成本后作为可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

2、库存商品：按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

3、在成品：因持有半成品的目的为生产产成品并实现销售，按预计售价减去估计的销售费用和相关税费及预计完工成本后的金额确定可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

4、发出商品：以合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

5、委托加工物资：因持有委托加工物资的目的为生产产成品并实现销售，按预计售价减去估计的销售费用和相关税费及预计完工成本后的金额确定可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

6、周转材料：按预计售价减去预计税费后作为可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

#### （五）计算过程

1、根据存货跌价准备的计提方法及按照成本与可变现净值孰低原则计算存货跌价金额，2020、2021年各类存货计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

年度	存货分类	账面余额	存货跌价准备	账面价值	预计可变现净值
2020年	原材料	37,043.42	3,110.70	33,932.72	40,736.68
	在产品	18,159.45	44.34	18,115.11	20,961.84
	库存商品	357,448.81	1,178.71	356,270.10	463,033.52
	周转材料	3,300.36	304.55	2,995.80	3,424.38
	发出商品	32,570.09	1,284.93	31,285.15	37,231.83
	委托加工物资	8,691.39	753.26	7,938.13	9,093.85
	<b>合计</b>	<b>457,213.51</b>	<b>6,676.50</b>	<b>450,537.01</b>	<b>574,482.09</b>
2021年	原材料	37,459.19	4,025.47	33,433.72	40,582.64
	在产品	20,961.95	45.21	20,916.74	26,016.79
	库存商品	335,761.07	977.75	334,783.32	447,477.41
	周转材料	2,559.24	304.55	2,254.69	2,674.25
	发出商品	27,020.46	6,524.63	20,495.83	24,654.13
	委托加工物资	7,544.30	841.72	6,702.58	7,585.15

	合计	431,306.21	12,719.33	418,586.88	548,990.37
--	----	------------	-----------	------------	------------

2、公司内部测算产品估计综合毛利率和同行业上市公司可比产品情况如下：

为方便与其他可比上市公司产品毛利率进行对比，公司将存货按产品类别进行分类对比。

年度	产品类别	金一文化	爱迪尔	莱百股份	莱绅通灵	曼卡龙
2020年	黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类	19.83%	19.54%	19.21%	27.70%	19.49%
	钻石类	40.30%	21.62%	24.02%	58.28%	/
	珠宝玉石类	36.54%	/	24.02%	78.55%	42.21%
	邮钞类	14.03%	/	/	/	/
	其他（含工艺品）类	30.49%	/	/	/	/
2021年	黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类	25.76%	14.98%	16.54%	11.07%	12.17%
	钻石类	42.42%	15.99%	33.55%	57.00%	/
	珠宝玉石类	36.20%	/	33.55%	58.58%	44.15%
	邮钞类	19.17%	/	/	/	/
	其他（含工艺品）类	23.90%	/	/	/	/

备注：未查询到同行业上市公司披露邮钞类、其他（含工艺品）类产品毛利率信息，故该两类产品无法进行对比。

由上表可知，公司内部测算各类产品估计综合毛利率均与同行上市公司可比产品的毛利率差异不大。

#### （六）同行业可比上市公司存货跌价准备计提依据

同行业可比上市公司	资产负债表日存货跌价准备计提依据
明牌珠宝	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
莱绅通灵	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

爱迪尔	<p>期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>
潮宏基	<p>期末存货按成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。（1）存货可变现净值的确定依据：为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。（2）存货跌价准备的计提方法：按单个存货项目的成本与可变现净值孰低法计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货按存货类别计提存货跌价准备。</p>
金一文化	<p>期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。库存商品、半成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>

由上表可知：2020 年度、2021 年度公司与同行业可比上市公司在存货跌价准备的计提依据方面不存在明显差异。

## 二、2020 年和 2021 年更正后存货跌价准备具体情况

2023 年公司聘请中联资产评估集团有限公司对 2020 年末、2021 年末的所有存货进行了评估，并出具了《北京金一文化发展股份有限公司拟编制财务报表所涉及存货可变现净值追溯评估项目的资产评估报告》（中联评报字[2023]第 1081

号、第 1082 号)。

(一) 2020 年和 2021 年主要产品市场价格、可变现净值的计算方法

2020 年末及 2021 年末纳入评估范围的存货分为五大类：1、黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条，2、邮钞，3、其他（含工艺品），4、钻石，5、珠宝玉石。2020 年末存货原值为 457,213.51 万元，2020 年末可变现净值为 430,182.27 万元，2021 年末存货原值为 431,306.21 万元，2021 年末可变现净值为 386,090.81 万元。

本次评估存货可变现净值的计算方法如下

可变现净值=实际数量×含税估计售价/（1+税率）×【（1-销售费用率-不含消费税税金及附加率）-消费税税率×（1+城建税税率+教育费附加税率）】

1、各类存货含税估计售价确定方法：

(1) 黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类

黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类产品的含税估计售价根据（（金（银、铂料、钯金）平衡价+加工费）×金重+石值）×（1+税率）×核价系数确定。

①平衡金（银、铂料、钯金）平衡价系参考基准日上海黄金交易所收盘价格；

②加工成本主要参考该行业费用标准计算；

③核价系数，根据产品品类确定。

(2) 钻石类

钻石类产品的含税估计售价根据的确定方法如下

钻石含税价格=（金（银）重×平衡金（银）价+钻石加工费+钻石主石重×平衡价格+钻石副石重×平衡价格）×（1+税率）×核价系数

裸钻含税价格=钻石重×钻石平衡价格×（1+税率）×核价系数

①平衡金（银）价参考基准日上海黄金交易所收盘价格；

②加工成本主要参考该行业费用标准计算；

③钻石平衡价格主要参考基准日 RAPAPORT 钻石报价明细表并结合企业钻石核价分析确定；

④核价系数，根据产品品类确定。

(3) 邮钞类

邮钞类产品的含税估计售价根据账面成本×产品毛利率×（1+税率）确定。

含税估计售价根据银邮类产品行业去库存周期计算折现值，折现率采用贷款



市场报价利率（LPR）1年期、5年期的平均数。

（4）其他（含工艺品）类

其他（含工艺品）类产品的含税估计售价根据市场价格与账面成本 $\times$ 产品毛利率 $\times$ （1+税率）孰低原则确定。

（5）珠宝玉石类

珠宝玉石类产品的含税估计售价根据零售市场价格确定。

含税估计售价根据珠宝玉石类产品行业去库存周期计算折现值，折现率采用贷款市场报价利率（LPR）1年期、5年期的平均数。

若上述存货已签署销售合同、期后已出售，采用合同价格、期后出售价格。

2、销售费用率根据公司2020年度和2021年度销售费用率平均数，加2020年度和2021年度零售提成占零售收入比率平均数合计；

3、不含消费税税金及附加率根据公司2020年度和2021年度税金及附加率平均数；

4、首饰类产品消费税税率5%，非首饰类不缴纳消费税取0；

首饰类产品零售环节消费税5%，金、银和金基、银合金首饰，以及金、银和金基、银合金的镶嵌首饰包括钻石及钻石饰品都在零售环节征收消费税；非首饰类不缴纳消费税；

5、城建税税率（7%、5%、3%）、教育费附加税率（5%）。

本次评估根据上述各品类的存货实际数量（重量）等物理参数以及平衡价格对五个品类分别作为整体进行测算，消除各单项非标产品的差异影响，后根据存货实际数量（重量）等物理参数、平衡价格等因素，按照账面值分摊品类的整体评估值后得到各项存货评估值。

（二）存货跌价准备的计提方法

1、原材料：因持有原材料的目的为生产产成品并实现销售，按产成品的预计售价减去预计税费及加工成本后作为可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

2、库存商品：按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

3、在成品：因持有半成品的目的为生产产成品并实现销售，按预计售价减

去估计的销售费用和相关税费及预计完工成本后的金额确定可变现净值,对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

4、发出商品：以合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值,对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

5、委托加工物资：因持有委托加工物资的目的为生产产成品并实现销售,按预计售价减去估计的销售费用和相关税费及预计完工成本后的金额确定可变现净值,对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

6、周转材料：按预计售价减去预计税费后作为可变现净值,对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

### (三) 计算过程

2023 年公司聘请中联资产评估集团有限公司对 2020 年末、2021 年末的所有存货进行了评估,评估过程中评估机构了解了公司的财务制度、经营状况、存货保存状态等情况,收集和审核公司的评估资料,参考行业资讯信息,进行分析、归纳,形成评定估算和编制资产评估报告的依据。评估机构采用现场勘查、询问、访谈、核对、监盘、勘查等方式对存货资产进行了全面清查核实,根据存货的实际状况和特点,确定评估的具体方法并进行评估结果的计算,出具了《北京金一文化发展股份有限公司拟编制财务报表所涉及存货可变现净值追溯评估项目的资产评估报告》(中联评报字[2023]第 1081 号、第 1082 号)。评估结果为:2020 年末纳入评估范围的存货可变现净值为 430,182.27 万元;2021 年末纳入评估范围的存货可变现净值为 386,090.81 万元。

公司对编号为中联评报字[2023]第 1081 号、第 1081 号的资产评估报告及存货评估明细表进行复核,核对无误后根据存货跌价准备的计提方法按照成本与可变现净值孰低原则计算存货跌价金额,2020、2021 年各类存货计提的存货跌价准备情况如下:单位:万元

年度	存货分类	账面余额	存货跌价准备	账面价值	预计可变现净值
2020 年	原材料	37,043.42	7,866.29	29,177.14	29,495.31
	在产品	18,159.45	71.38	18,088.06	18,730.59
	库存商品	357,448.81	43,026.46	314,422.35	351,998.88
	周转材料	3,300.36	1,014.39	2,285.97	2,375.94
	发出商品	32,570.09	9,377.75	23,192.34	25,096.30
	委托加工物资	8,691.39	6,279.11	2,412.28	2,485.24
	<b>合计</b>	<b>457,213.51</b>	<b>67,635.38</b>	<b>389,578.13</b>	<b>430,182.27</b>

2021 年	原材料	37,459.19	8,466.87	28,992.32	29,168.58
	在产品	20,961.95	145.20	20,816.75	21,877.20
	库存商品	335,761.07	50,147.89	285,613.18	314,339.84
	周转材料	2,559.24	719.89	1,839.36	1,834.06
	发出商品	27,020.46	11,602.33	15,418.13	16,663.77
	委托加工物资	7,544.30	5,356.34	2,187.96	2,207.35
	<b>合计</b>	<b>431,306.21</b>	<b>76,438.51</b>	<b>354,867.70</b>	<b>386,090.81</b>

综合上述，资产负债表日，公司结合存货盘点对各项存货执行减值测试，采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。2020年末、2021年末公司存货跌价准备计提依据与同行业可比上市公司不存在明显差异，符合《企业会计准则》的相关规定，计提存货跌价准备的方法是合理的。本次评估的存货可变现净值充分考虑了各类存货的市场售价、期后市场的实际成交价格等各项有效信息，测算出的存货可变现净值为公司2020年和2021年更正存货跌价准备计提金额提供了更充分、准确的依据。

**(2) 结合2022年较2020年、2021年相关因素变化情况等因素，说明对2020年和2021年更正计提存货跌价准备的原因及合理性，以前年度存货减值是否存在不充分、不审慎的情形。**

**【回复】**

由于近两年公司的存货余额占资产总额的比例逐年递增，截至2022年末评估前存货余额占资产总额已达70%左右，存货余额占资产比重偏高，同时公司处于破产预重整阶段，根据预重整期间临时管理人的要求，基于重要性、谨慎性原则，以及进一步夯实存货资产，故聘请评估机构对存货资产进行评估。2023年公司聘请中联资产评估集团有限公司对2020年末、2021年末的所有存货进行了评估，并出具了《北京金一文化发展股份有限公司拟编制财务报表所涉及存货可变现净值追溯评估项目的资产评估报告》（中联评报字[2023]第1081号、第1082号）。2020年末纳入评估范围的存货原值为457,213.51万元，可变现净值为430,182.27万元，可变现净值低于账面余额计算存货跌价准备金额为67,635.38万元，2020年年报披露的存货跌价准备金额为6,676.50万元；2021年末纳入评估范围的存货原值为431,306.21万元，可变现净值为386,090.81万元，可变现净值低于账面余额计算存货跌价准备金额为76,438.51万元，2021年年报披露的存货跌价准备金额为12,719.33万元，根据评估可变现净值计算的存货跌价准备金额与以前年度年报披露的存货跌价准备金额差异较大，主要差异原因如下：

一、2020、2021 年报存货的可变现净值主要为公司内部测算，本次更正的存货可变现净值依据外部专业评估机构的评估报告。

二、存货可变现净值的相关因素变化

(一) 产品估计售价变化

上述两种测算方法产生的可变现净值差异主要由于产品估计售价差异导致，两种测算方法的产品估计售价差异如下：

单位：万元

存货	2020 年产品估计售价（不含税）			2021 年产品估计售价（不含税）		
	评估测算	企业测算	差异	评估测算	企业测算	差异
原材料	24,662.95	49,889.34	-25,226.39	25,082.02	49,731.31	-24,649.28
在产品	19,407.90	22,899.18	-3,491.27	24,859.45	29,871.71	-5,012.26
库存商品	409,667.56	533,986.23	-124,318.66	371,278.38	514,459.32	-143,180.94
周转材料	2,366.94	3,524.02	-1,157.07	1,831.67	2,810.96	-979.30
发出商品	27,675.62	39,436.86	-11,761.24	17,114.02	25,492.08	-8,378.06
委托加工物资	2,757.51	10,240.92	-7,483.41	2,249.94	8,471.16	-6,221.22
<b>合计</b>	<b>486,538.49</b>	<b>659,976.54</b>	<b>-173,438.05</b>	<b>442,415.48</b>	<b>630,836.55</b>	<b>-188,421.07</b>

由于两种方法产品估计售价不同导致产品估计毛利率存在差异，按产品类别进行分类对比，差异如下：

产品类别	2020 年产品估计综合毛利率			2021 年产品估计综合毛利率		
	评估测算	企业测算	差异	评估测算	企业测算	差异
黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类	15.45%	19.83%	-4.38%	22.53%	25.76%	-3.23%
钻石类	13.96%	40.30%	-26.34%	17.64%	42.42%	-24.78%
珠宝玉石类	32.13%	36.54%	-4.41%	30.55%	36.20%	-5.65%
邮钞类	10.69%	14.03%	-3.34%	10.83%	19.17%	-8.34%
其他（含工艺品）类	19.50%	30.49%	-10.99%	14.91%	23.90%	-8.99%

两种方法产品估计售价的差异主要由于测算依据不同导致，主要系公司内部

测算产品的含税估计售价涉及的市场价格主要参考了各渠道公司当期或近期的相同产品或同类产品的对外销售价格或对外销售的毛利率水平确定，具体方法详细见“一、2020年和2021年年报存货跌价准备具体情况（三）可变现净值的确定方法”；评估机构测算产品的含税估计售价涉及的市场价格参考了上海黄金交易所等行业外部机构公开报价、公司产品的实际销售情况、存货预计的消化周期等因素确定，具体方法详细见“二、2020年和2021年更正后存货跌价准备具体情况（一）2020年和2021年主要产品市场价格、可变现净值的计算方法”。

## （二）其他因素变化

### 1、销售费用变化

2020、2021年销售费用，公司内部测算采用各销售渠道当期的实际销售费用率，评估机构测算采用2020年度和2021年度销售费用率平均数加2020年度和2021年度零售提成占零售收入比率平均数合计。

### 2、相关税费及附加变化

2020、2021年相关税费及附加，公司内部测算采用当期的实际税金及附加率，评估机构测算采用2020年度和2021年度税金及附加率平均数并统一计算首饰类产品消费税。

综上所述，本次评估的存货可变现净值充分考虑了各类存货的市场售价、期后市场的实际成交价格等各项有效信息，测算过程考虑的因素更加全面。对比评估机构测算的可变现净值，公司以前年度存货减值测算虽然方法正确，但存在不充分的情形，因此更正2020年和2021年计提存货跌价准备是合理的。

**（3）请兴华所结合针对减值计提合理性以及相应存货真实性的核查程序和已获取的审计证据，具体说明相关存货真实性是否存疑，同时，说明出具保留意见的原因，是否存在以保留意见代替无法表示意见或否定意见的情形。**

## 【会计师回复】

一、针对期末存货减值及真实性我们执行的审计程序：

（一）了解、评价、测试管理层与存货减值相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性；

（二）结合了解公司及其环境时获取的信息，评价存货是否存在减值迹象；

（三）对资产负债表日存货实行实地监盘，确认其数量是否真实；

(四) 在资产负债表日，对存货跌价损失进行测试和分析；结合存货监盘，取得库龄信息，观察存货的外观状态、品质特征，抽查评估存货跌价准备计提的充分性；

(五) 对发出商品实施函证、访谈对方单位、访谈管理层、检查出入库明细、期后结算记录等，综合分析发出商品和委托加工物资的真实性及是否存在减值；

(六) 利用资产评估师的工作，对期末存货进行减值测试；评价和复核评估师的评估范围、盘点程序、评估方法、关键假设、专业胜任能力等，并依据评估的可变现净值对各期存货账面价值计量进行独立复核；

(七) 访谈前任会计师，了解前任会计师对期初存货余额实施的盘点程序、存货可变现价值的确认方法、对前期发出商品和委托加工物资获取的主要审计证据等；

(八) 检查与存货跌价准备相关的信息是否已在财务报表中恰当列报等。

二、结合已实施的审计程序和具体说明相关存货真实性是否存疑：

项目组在临近资产负债表日，对金一文化持有的原材料、半成品、库存商品、周转材料实施计价测试，抽查出入库凭证；进行实地监盘、抽盘，依据风险分析程序，对于长库龄或流动性较差的存货，结合收发存记录和库龄信息，记录存货的数量、外观状态、品质特征等；访谈管理层与存货管理关键的内部控制及部分长库龄存货滞销的原因；对于期末账面价值较高的发出商品和委托加工物资，我们实施了函证程序并大部分取得回函、访谈或走访对方单位以确认存货的真实性、访谈管理层了解发出商品的管理及是否部分存货难以收回、检查发出商品的出入库明细及期后结算记录等；利用中联资产评估集团有限公司对期末存货的评估结果进行减值测试，执行利用专家工作程序，评价中联评估对于期末存货的评估范围、实施的盘点程序、评估方法、关键假设、专业胜任能力等；访谈前任会计师，了解对期初存货实施的盘点程序、对存货可变现净值的认定方法及存货减值测试过程、大额发出商品和委托加工物资是否涉及缺乏商业实质和关联方交易及取得的依据等；经实施以上审计程序，我们认为被审计单位期末存货真实、准确。

三、说明出具保留意见的原因，是否存在以保留意见代替无法表示意见或否定意见的情形。

金一文化聘请中联资产评估集团有限公司对 2022 年度期末全部存货进行评估，并出具《北京金一文化发展股份有限公司拟编制财务报表所涉及存货可变现净值评估项目资产评估报告》（中联评报字[2023]第 1080 号）。金一文化依据附有存货编码的评估明细表按照存货账面价值与可变现净值孰低原则逐项进行存货减值测试，我们对以上的存货减值测试过程进行了独立复核，复核结果与金一文化的减值测试结果一致。我们对期末存货损失实施了包括盘点、利用第三方评估机构工作、计价测试、检查合同、原始入账凭证等程序，我们认为，被审计单位 2022 年度期末存货真实、准确。

中联评估对金一文化 2021 年度、2020 年度期末存货进行了追溯评估，并出具了《北京金一文化发展股份有限公司拟编制财务报表所涉及存货可变现净值追溯评估项目资产评估报告》（中联评报字[2023]第 1082 号）（中联评报字[2023]第 1081 号）金一文化依据附有存货编码的评估明细表按照存货账面价值与可变现净值孰低原则逐项进行了存货追溯减值测试，并更正计提以前年度存货跌价准备 63,719.18 万元；我们对以上的存货减值测试过程进行了独立复核，复核结果与金一文化的减值金额结果一致。我们对期初存货实施了包括利用第三方评估机构工作、访谈前任会计师、访谈管理层、检查合同、原始入账凭证等程序，并依据测试结果确认期初存货账面价值，但仍无法获取充分、适当的审计证据判断存货损失形成过程对以前年度财务报表产生的影响。首先，需判断该事项的影响是否具有重大性，上述金额已超过注册会计师设定的重要性水平，满足重大性条件；其次，需判断该事项的影响是否具有广泛性，本次保留主要涉及存货类特定项目，涉及金额占 2021、2020 年度更正前总资产的比例分别是 7.04%、5.91%，并未构成财务报表的主要组成部分，也未导致财务报表盈亏变化，产生的影响未对财务报表使用者理解财务报表产生至关重要影响。由此可以判断保留事项产生的影响具有重大性但并不具有广泛性。依据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》（2019 年修订）以及《中国注册会计师审计准则问题解答第 16 号——审计报告中的非无保留意见》（2021 年）发表保留意见是恰当的，不存在以保留意见代替无法表示意见或否定意见的情形。

相关依据：

《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意

见》（2019年修订）：“第十四条：如果无法获取充分、适当的审计证据，注册会计师应当通过下列方式确定其影响：（一）如果未发现的错报（如存在）可能对财务报表产生的影响重大，但不具有广泛性，注册会计师应当发表保留意见；”

《中国注册会计师审计准则问题解答第16号——审计报告中的非无保留意见》（2021年）：“（一）影响的重大性。注册会计师需要从定量和定性两个方面考虑错报对财务报表的影响或未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响是否重大。定量的标准通常是注册会计师确定的财务报表整体的重要性或特定类别的交易、账户余额或披露的重要性水平（如适用）……定性考虑错报是否重大时，注册会计师需要运用判断评估错报的性质是否严重，是否会影响财务报表使用者的经济决策。（二）影响的广泛性。根据《中国注册会计师审计准则第1502号——在审计报告中发表非无保留意见》第五条的定义，对财务报表的影响具有广泛性的情形包括三个方面：1. 不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；2. 虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；3. 当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。”

**（4）结合你公司本报告期内主要产品市场价格、可变现净值的计算方法、存货跌价准备的计提方法和计算过程等，说明报告期内存货跌价准备或合同履约成本减值准备的确认依据和合理性。**

#### **【回复】**

2023年公司聘请中联资产评估集团有限公司对2022年末的所有存货进行了评估，并出具了《北京金一文化发展股份有限公司拟编制财务报表所涉及存货可变现净值追溯评估项目的资产评估报告》（中联评报字[2023]第1080号）。

#### **（一）本报告期内主要产品市场价格、可变现净值的计算方法**

2022年末纳入评估范围的存货分为五大类：1、黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条，2、邮钞，3、其他（含工艺品），4、钻石，5、珠宝玉石。本次评估存货可变现净值的计算方法如下：

可变现净值=实际数量×含税估计售价/（1+税率）×【（1-销售费用率-不含消费税税金及附加率）-消费税税率×（1+城建税税率+教育费附加税率）】

#### **1、各类存货含税估计售价确定方法**



(1) 黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类

黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类产品的含税估计售价根据 $(\text{金(银、铂料、钯金)平衡价} + \text{加工费}) \times \text{金重} + \text{石值}) \times (1 + \text{税率}) \times \text{核价系数}$ 确定。

- ①平衡金（银、铂料、钯金）价系参考基准日上海黄金交易所收盘价格；
- ②加工成本主要参考该行业费用标准计算；
- ③核价系数，根据产品品类确定。

(2) 钻石类

钻石类产品的含税估计售价根据的确定方法如下

钻石含税价格 $= (\text{金(银)重} \times \text{平衡金(银)价} + \text{钻石加工费} + \text{钻石主石重} \times \text{平衡价格} + \text{钻石副石重} \times \text{平衡价格}) \times (1 + \text{税率}) \times \text{核价系数}$

裸钻含税价格 $= \text{钻石重} \times \text{钻石平衡价格} \times (1 + \text{税率}) \times \text{核价系数}$

- ①平衡金（银）价参考基准日上海黄金交易所收盘价格；
- ②加工成本主要参考该行业费用标准计算；
- ③钻石平衡价格主要参考基准日 RAPAPORT 钻石报价明细表并结合企业钻石核价分析确定；
- ④核价系数，根据产品品类确定。

(3) 邮钞类

邮钞类产品的含税估计售价根据 $\text{账面成本} \times \text{产品毛利率} \times (1 + \text{税率})$ 确定。

含税估计售价根据银邮类产品行业去库存周期计算折现值，折现率采用贷款市场报价利率（LPR）1年期、5年期的平均数。

(4) 其他（含工艺品）类

其他（含工艺品）类产品的含税估计售价根据 $\text{市场价} + \text{账面成本} \times \text{产品毛利率} \times (1 + \text{税率})$ 孰低原则确定。

(5) 珠宝玉石类

珠宝玉石类产品的含税估计售价根据零售市场价格确定。

含税估计售价根据珠宝玉石类产品行业去库存周期计算折现值，折现率采用贷款市场报价利率（LPR）1年期、5年期的平均数。

若上述存货已签署销售合同、期后已出售，采用合同价格、期后出售价格。

2、销售费用率根据公司 2020 年度和 2021 年度销售费用率平均数，加 2020 年度和 2021 年度零售提成占零售收入比率平均数合计。

3、不含消费税税金及附加率根据公司 2020 年度和 2021 年度税金及附加率平均数；

4、首饰类产品消费税税率 5%，非首饰类不缴纳消费税取 0；

首饰类产品零售环节消费税 5%，金、银和金基、银基合金首饰，以及金、银和金基、银基合金的镶嵌首饰包括钻石及钻石饰品都在零售环节征收消费税；非首饰类不缴纳消费税；

5、城建税税率（7%、5%、3%）、教育费附加税率（5%）。

本次评估根据上述各品类的存货实际数量（重量）等物理参数以及平衡价格对五个品类分别作为整体进行测算，消除各单项非标产品的差异影响，后根据存货实际数量（重量）等物理参数、平衡价格等因素，按照账面值分摊品类的整体评估值后得到各项存货评估值。

## （二）存货跌价准备的计提方法

1、原材料：因持有原材料的目的为生产产成品并实现销售，按产成品的预计售价减去预计税费及加工成本后作为可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

2、库存商品：按预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

3、在成品：因持有半成品的目的为生产产成品并实现销售，按预计售价减去估计的销售费用和相关税费及预计完工成本后的金额确定可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

4、发出商品：以合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

5、委托加工物资：因持有委托加工物资的目的为生产产成品并实现销售，按预计售价减去估计的销售费用和相关税费及预计完工成本后的金额确定可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

6、周转材料：按预计售价减去预计税费后作为可变现净值，对可变现净值低于账面成本的差额计提跌价准备。

## （三）计算过程

2023 年公司聘请中联资产评估集团有限公司对 2022 年末的所有存货进行了

评估，评估机构出具了《北京金一文化发展股份有限公司拟编制财务报表所涉及存货可变现净值评估项目资产评估报告》（中联评报字[2023]第 1080 号）。评估结果为：2022 年末纳入评估范围的存货可变现净值为 334,903.01 万元。公司对编号为中联评报字[2023]第 1080 号的资产评估报告及存货评估明细表进行复核，核对无误后根据存货跌价准备的计提方法及按照成本与预计可变现净值孰低原则计算存货跌价金额，2022 年各类存货计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

存货分类	账面余额	存货跌价准备	账面价值	预计可变现净值
原材料	35,364.73	6,357.91	29,006.82	30,019.23
在产品	13,324.03	12.88	13,311.15	14,590.67
库存商品	331,488.20	66,225.62	265,262.58	282,074.57
周转材料	2,230.64	651.24	1,579.40	1,783.87
发出商品	12,983.83	8,921.99	4,061.84	5,147.43
委托加工物资	6,572.27	5,340.56	1,231.71	1,287.23
<b>合计</b>	<b>401,963.69</b>	<b>87,510.19</b>	<b>314,453.50</b>	<b>334,903.01</b>

综上所述，本次评估的存货可变现净值充分考虑各类库存商品的市场售价、期后市场的实际成交价格等各项有效信息估算出存货可变现净值，为公司 2022 年存货跌价准备计提金额提供了依据，公司严格按照以上存货跌价准备相关的会计政策执行，已经充分、合理地计提了存货跌价准备。

(5) 截至报告期末，你公司存货账面价值为 31.44 亿元。按产品类别列示报告期末库存商品的主要内容，包括但不限于名称、数量、库龄、存货成本和可变现净值等。同时，请兴华所结合本年度对公司报告期末存货真实性的核查程序和已获取的审计证据，说明公司是否存在存货真实性存疑的情况。

**【回复】**

报告期末库存商品的主要内容如下：

单位：万元、克、件、克拉

产品类别	数量	账面余额	可变现净值
黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类	608,062.31	21,814.90	23,396.05
钻石类	114,959.84	73,695.99	64,024.36
珠宝玉石类	262,349.68	124,322.27	81,029.55
邮钞类	97,892.00	98,540.19	96,256.93
其他（含工艺品）类	384,004.44	13,114.76	17,367.70
<b>合计</b>		<b>331,488.11</b>	<b>282,074.57</b>

接上表

项目	账面余额	库龄			
		一年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
黄金、铂金、钯金和银等饰品、币、条类	21,814.90	13,700.14	4,681.84	2,172.45	1,260.47
钻石类	73,695.99	4,491.27	9,594.82	23,895.52	35,714.39
珠宝玉石类	124,322.27	475.38	5,046.66	26,371.22	92,429.00
邮钞类	98,540.19	1,209.81	88.09	423.78	96,818.51
其他（含工艺品）类	13,114.76	3,606.49	3,397.03	1,425.39	4,685.86
合计	331,488.11	23,483.10	22,808.44	54,288.35	230,908.23

**【会计师回复】**

金一文化对 2022 年度期末全部存货均纳入聘请评估机构评估可变现净值并进行减值测试范围，依据附有存货编码的评估明细表按照存货账面价值与可变现净值孰低原则逐项进行存货减值测试，对于可变现净值高于账面价值的存货，仍按原存货账面价值进行期末存货价值计量；对于可变现净值低于账面价值的存货，按存货可变现净值进行期末存货价值计量。我们对以上的存货减值测试过程进行了独立复核，复核结果与金一文化的减值测试金额结果一致。由于针对减值所对应的存货的真实性核查程序已包含金一文化期末全部存货，因此，对金一文化期末存货真实性的核查程序和已获取的审计证据及相应结论，请参见本问题第（3）小题的回复。

**（6）请兴华所核查并发表明确意见。**

**【会计师回复】**

经实施以上审计程序，金一文化期末存货已按成本与可变现净值孰低原则提取或调整存货跌价准备；我们认为被审计单位期末存货真实、准确。我们对金一文化 2022 年度《审计报告》发表了保留意见：“如财务报表附注十二（一）所述，金一文化对以前年度更正计提存货跌价准备 63,719.18 万元，我们对存货损失实施了包括盘点、计价测试、利用第三方评估机构工作、检查合同、原始入账凭证等程序，但我们仍无法获得充分适当的审计证据，判断上述资产损失形成过

程。”基于保留意见的原因，我们不能判断存货损失形成过程对以前年度财务报表产生的影响。

2. 关于应收账款减值。报告期内，你公司计提应收账款减值损失 193,645.49 万元，其中，按单项计提坏账准备 178,323.32 万元，按组合计提坏账准备 15,521.72 万元。请你公司：

(1) 以列表形式说明你公司报告期内单项计提坏账准备应收账款形成的欠款方名称、业务背景、发生时间、金额、账龄情况，未能及时收回的原因及合理性，你公司已采取的具体催收措施和效果。

**【回复】**

一、公司报告期内按单项计提坏账准备的应收账款形成的欠款方名称、业务背景、发生时间、金额、账龄情况、未能及时收回的原因及合理性、已采取的具体催收措施和效果如下表所列示：

单位：万元

序号	欠款方名称	业务背景	发生时间	2022 年期末账面余额	2022 年期末坏账准备金额	账龄情况	未能及时收回的原因及合理性	已采取的具体催收措施和效果
1	客户 1	销售商品	2017 年、2018 年、2019 年、2020 年、2021 年	93,995.09	93,995.09	1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年、5 年以上	经律师通过中国执行信息公开网等查询获知，2021 年 10 月 31 日江西金赣与 2022 年 5 月 29 日江西和美公司已被列为失信被执行人，四家公司除质押的存货外，公司未掌握其他可供执行财产线索，四家公司的回款情况没有改善且提供的应收账款质押物在 2022 年被非法转移，且公司未对四家公司应收账款进行处置，相关方对应收账款的差额补足义务所依赖的条件已不具备，相关方对以上债权已失去保障措施，预期无法收回欠款，基于谨慎性原则，全额计提坏账准备	由专人向客户进行督促催收，包括但不限于向对方发出对账、催款通知等，与四家公司签订《动产质押协议》，由四家公司提供货品质押给公司，2022 年应收账款质押物被非法转移，由于没有掌握对方可执行财产线索，综合考虑成本效益因素，尚未采取诉讼措施
2	客户 2	销售商品	2019 年、2020 年、2021 年	53,591.14	53,591.14	1-2 年、2-3 年、3-4 年		
3	客户 3	销售商品	2019 年、2020 年、2021 年	42,821.25	42,821.25	1-2 年、2-3 年、3-4 年		
4	客户 4	销售商品	2018 年、2019 年、2020 年	22,652.72	22,652.72	2-3 年、3-4 年、4-5 年		

5	客户 5	销售商品	2017年、2019年、2020年	16,175.87	16,175.87	2-3年、3-4年、5年以上	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
6	客户 6	销售商品	2019年、2020年、2021年	9,700.51	9,700.51	1-2年、2-3年、3-4年	2022年提起诉讼, 一审胜诉, 已申请法院强制执行, 对方公司无有效可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
7	客户 7	销售商品	2019年	5,865.82	5,865.82	3-4年	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
8	客户 8	销售商品	2019年	4,543.56	4,543.56	3-4年	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
9	客户 9	销售商品	2019年、2020年、2021年	3,513.35	3,513.35	1-2年、2-3年、3-4年	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
10	客户 10	销售商品	2017年、2018年、2019年	3,455.18	3,455.18	3-4年、4-5年、5年以上	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
11	客户 11	销售商品	2018年、2019年	3,143.19	3,143.19	3-4年、4-5年	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
12	客户 12	销售商品	2019年	2,900.00	2,900.00	3-4年	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼
13	客户 13	销售商品	2019年、2020年、2021年	1,272.99	1,272.99	1-2年、2-3年、3-4年	2022年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022年已提起诉讼

							预期无法收回	
14	客户 14	销售商品	2020 年	1, 112. 75	1, 112. 75	2-3 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
15	客户 15	销售商品	2019 年	1, 013. 18	1, 013. 18	3-4 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
16	客户 16	销售商品	2019 年、2020 年、2021 年	848. 88	848. 88	1-2 年、2-3 年、3-4 年	涉诉, 无可供执行资产, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
17	客户 17	销售商品	2020 年、2021 年	514. 4	514. 4	1-2 年、2-3 年	2022 年提起诉讼, 无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
18	客户 18	销售商品	2019 年	465. 27	465. 27	3-4 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
19	客户 19	销售商品	2013 年、2014 年、2015 年、2016 年、2017 年、2019 年	464. 36	464. 36	3-4 年、5 年以上	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
20	客户 20	销售商品	2019 年	671. 29	671. 29	3-4 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
21	客户 21	销售商品	2019 年	255. 22	255. 22	3-4 年	2023 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2023 年已提起诉讼
22	客户 22	销售商品	2019 年	224. 16	224. 16	3-4 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
23	客户 23	销售商品	2019 年	222. 5	222. 5	3-4 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼

							法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	讼
24	客户 24	销售商品	2018 年	138.02	138.02	4-5 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
25	客户 25	销售商品	2020 年	73.09	73.09	2-3 年	2022 年提起诉讼, 根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断, 预期无法收回	多次催收无果, 2022 年已提起诉讼
26	客户 26	销售商品	2018 年	2,390.00	2,390.00	4-5 年	涉诉, 失信被执行人, 预期无法收回	多次催收无果, 2021 年已提起诉讼
27	客户 27	销售商品	2017 年	3,501.54	3,501.54	5 年以上	2021 年提起诉讼, 已胜诉, 对方公司无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2021 年已提起诉讼
28	客户 28	销售商品	2017、2018 年	6,426.75	6,426.75	4-5 年、5 年以上	涉诉, 无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2021 年已提起诉讼
29	客户 29	销售商品	2019 年	309.56	309.56	3-4 年	涉诉, 失信被执行人, 预期无法收回	多次催收无果, 2021 年已提起诉讼
30	客户 30	销售商品	2013 年、2014 年、2015 年、2016 年、2017 年、2019 年	564.34	564.34	3-4 年、5 年以上	涉诉, 失信被执行人, 预期无法收回	多次催收无果, 2021 年已提起诉讼
31	客户 31	销售商品	2015 年	328.18	328.18	5 年以上	涉诉, 无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2020 年已提起诉讼
32	客户 32	销售商品	2018 年	1,344.02	1,344.02	4-5 年	涉诉, 无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2020 年已提起诉讼
33	客户 33	销售商品	2016 年	294.85	294.85	5 年以上	涉诉, 无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2020 年已提起诉讼
34	客户 34	销售商品	2015 年	3,602.25	3,602.25	5 年以上	涉诉, 无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2016 年已提起诉讼
35	客户 35	销售商品	2014 年、2015 年	2,032.12	2,032.12	5 年以上	涉诉, 无可执行财产, 预期无法收回	多次催收无果, 2015 年已提起诉讼



36	客户 36	销售商品	2019 年	2,871.00	2,871.00	3-4 年	根据公司目前掌握的情况预估该笔债权能够获得清偿的可能性极低	多次催收,效果不佳
37	客户 37	销售商品	2014 年	127.03	127.03	5 年以上	被列为失信被执行人,预期无法收回	多次催收,效果不佳
38	客户 38	销售商品	2018 年、2019 年	5,572.07	5,572.07	3-4 年、4-5 年	根据公司目前掌握的情况预估该笔债权能够获得清偿的可能性极低	多次催收,效果不佳
39	客户 39	销售商品	2018 年、2019 年、2020 年	265.19	265.19	2-3 年、3-4 年、4-5 年	根据 2022 年法院出具的《民事调解书》,已结案并执行完毕,预期无法收回	多次催收,2022 年法院出具《民事调解书》,已结案
40	客户 40	销售商品	2019 年、2020 年、2021 年	24,016.24	24,016.24	1-2 年、2-3 年、3-4 年	2021 年企业已注销,预期无法收回	多次催收无果,2022 年已提起诉讼
41	客户 41	销售商品	2020 年	2,010.00	2,010.00	2-3 年	2020 年企业已注销,预期无法收回	多次催收无果
42	客户 42	销售商品	2015 年	1,079.79	1,079.79	5 年以上	企业已注销,预期无法收回	多次催收无果,2020 年已破产清算
43	客户 43	销售商品	2018 年、2019 年	128.83	128.83	3-4 年、4-5 年	2020 年企业已注销,预期无法收回	多次催收,效果不佳
44	客户 44	销售商品	2019 年	251.09	251.09	3-4 年	2022 年企业已注销,预期无法收回	多次催收无果,2022 年已提起诉讼
45	客户 45	销售商品	2019 年、2020 年	209.33	209.33	2-3 年、3-4 年	2020 年公司注销,预期无法收回	多次催收,效果不佳
46	客户 46	销售商品	2015 年	60.85	60.85	5 年以上	2016 年企业已注销,预期无法收回	多次催收,效果不佳
47	客户 47	销售商品	2010 年	118.28	118.28	5 年以上	企业已注销,预期无法收回	多次催收,效果不佳
48	客户 48	销售商品	2019 年	80	80	3-4 年	企业已注销,预期无法收回	多次催收,效果不佳
49	客户 49	销售商品	2018 年、2019 年	79.65	79.65	3-4 年、4-5 年	企业已注销,预期无法收回	多次催收,效果不佳
50	客户 50	销售商品	2018 年	63.89	63.89	4-5 年	企业已注销,预期无法收回	多次催收无果,2021 年已提起诉讼
51	客户 51	销售商品	2019 年	63.25	63.25	3-4 年	公司破产清算中,预期无法收回	多次催收,效果不佳
52	客户 52	销售商品	2014、2015 年	169.13	169.13	5 年以上	企业已破产重整,预期无法收回	多次催收,效果不佳
53	客户 53	销售商品	2017 年	954.73	954.73	5 年以上	涉诉,对方公司被吊销营业执照,预期无法收	多次催收无果,2021 年已提起诉讼

							回	讼
54	客户 54	销售商品	2012 年	142.95	142.95	5 年以上	被吊销营业执照，预期无法收回	多次催收，效果不佳
55	其他少数债务人	销售商品	2010 年-2019 年	296.62	296.62	3-4 年、4-5 年、5 年以上	诉讼、对方公司注销等原因导致预期无法收回	持续催收，效果不佳
合计				328,987.32	328,987.32			

上表瑞金和美珠宝有限公司、江西金赣珠宝有限公司、深圳金赣珠宝有限公司、江西和美珠宝有限公司（以下简称“四家公司”）应收账款期末余额合计 213,060.20 万元，四家公司是公司加盟业务的合作商，自 2017 年开始，公司向上述四家公司销售黄金金条及珠宝首饰等货品，为加强双方合作，公司授予其一定的信用账期。截至 2022 年末，公司对四家公司全额计提信用减值损失，具体情况如下：

（一）瑞金和美珠宝有限公司：

单位：万元

年度	期初应收账款余额	本期销售		本期回款	期末应收账款余额	本期计提信用减值损失金额
		销售金额（含税）	占营业收入的比重			
2017 年	0.00	67,361.27	3.82%	20,775.90	46,585.37	854.20
2018 年	46,585.37	54,881.84	3.21%	47,977.34	53,489.87	552.37
2019 年	53,489.87	109,338.80	9.05%	58,381.33	104,447.34	2,140.19
2020 年	104,447.34	15,375.11	3.49%	25,583.35	94,239.10	18,439.22
2021 年	94,239.10	1,264.96	0.38%	261.70	93,995.09	5,244.40
2022 年	93,995.09	0.00	0.00%	0.00	93,995.09	66,764.71

备注：2021 年本期销售为结算前期预收账款业务

（二）江西金赣珠宝有限公司：

单位：万元

年度	期初应收账款余额	本期销售		本期回款	期末应收账款余额	本期计提信用减值损失金额
		销售金额（含税）	占营业收入的比重			
2017 年	0.00	24,429.98	1.38%	6,959.50	17,470.48	483.44
2018 年	17,470.48	40,522.52	2.38%	31,407.09	26,585.92	207.79
2019 年	26,585.92	72,082.28	5.94%	43,911.03	54,757.17	902.14
2020 年	54,757.17	12,348.63	2.80%	13,025.96	54,079.84	11,023.45
2021 年	54,079.84	1,581.20	0.47%	500.00	53,591.14	2,908.53
2022 年	53,591.14	0.00	0.00%	0.00	53,591.14	38,065.79

备注：2021 年本期销售为结算前期预收账款业务

(三) 深圳金赣珠宝有限公司：

单位：万元

年度	期初应收账款余额	本期销售		本期回款	期末应收账款余额	本期计提信用减值损失金额
		销售金额（含税）	占营业收入的比重			
2017 年	0.00	0.00	0.00%	0.00	0.00	0.00
2018 年	0.00	0.00	0.00%	0.00	0.00	0.00
2019 年	0.00	68,928.14	5.70%	10,735.65	58,192.49	1,582.84
2020 年	58,192.49	33,307.84	7.57%	41,995.56	49,504.77	9,966.63
2021 年	49,504.77	1,185.90	0.36%	6,699.92	42,821.25	855.85
2022 年	42,821.25	0.00	0.00%	0.00	42,821.25	30,415.93

备注：2021 年本期销售为结算前期预收账款业务

(四) 江西和美珠宝有限公司

单位：万元

年度	期初应收账款余额	本期销售		本期回款	期末应收账款余额	本期计提信用减值损失金额
		销售金额（含税）	占营业收入的比重			
2017 年	0.00	69,126.37	3.91%	37,439.51	31,686.86	316.87
2018 年	31,686.86	70,481.87	4.11%	54,614.39	47,554.34	891.19
2019 年	47,554.34	69,264.22	5.70%	74,646.12	42,172.44	181.52
2020 年	42,172.44	851.21	0.19%	19,933.50	23,090.15	3,997.35
2021 年	23,090.15	0.00	0.00%	437.43	22,652.72	1,175.56
2022 年	22,652.72	0.00	0.00%	0.00	22,652.72	16,090.23

二、未能及时收回的原因及合理性

报告期内，由于受到综合因素及行业环境等因素影响，部分加盟及经销商回款速度放缓，导致应收账款逾期，经公司多次追讨仍无法收回，公司基于谨慎性原则，根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，综合分析相关债务方的经营状况、账龄、可回收性等因素，对个别客户的应收款项单项计提坏账准备。序号 5-35 项欠款方，公司多次催收无果，已移交法务部提起诉讼，根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断，同时考虑到诉讼执行过程中可能出现的不确定性因素，预期无法收回，确定单项全额计提信用减值损失；36-39 项欠款方，应收账款催款小组多次催收无果，应收账款可回收性较

小，单项全额计提信用减值损失；40-54 项欠款方已注销、被吊销营业执照及处于破产清算、破产重整中，预期无法收回，单项全额计提信用减值损失。

### 三、已采取的具体催收措施和效果

公司除做好应收账款的客户资信管理、客户动态监控与货款催收等日常工作外，还采取了以下措施强化应收账款管理：

（一）加强应收账款账龄分析，建立应收账款预警机制，对即将到期及超过正常信用期限的应收账款向管理层及业务部门提出警示。

（二）成立应收账款清收工作小组，工作小组由集团财务管理部、审计部、法务部及业务单位负责人组成，定期召开催收会议，制定催收计划，统筹监管。

（三）加强逾期应收账款管理，对逾期的应收账款由专人向客户发出催款通知函，进行督促催收，对催收无效的逾期应收账款移交公司法务部通过法律程序予以解决。

（2）结合上述单项计提坏账准备的应收账款发生减值迹象的具体表现及发生时间，判断其可回收性的依据，以及过去三年对相应应收账款减值计提的情况，说明你公司报告期内大额计提应收账款坏账准备的依据和合理性，以前年度应收账款减值是否存在不充分、不审慎的情形。

### 【回复】

一、按单项计提坏账准备的应收账款在 2021 年应收坏账减值计提的情况如下表所列示：

单位：万

元

序号	欠款方名称	2021 年计提信用减值损失金额	计提依据及合理性
1	客户 1	5,244.40	2021 年 4 月，公司与四家公司签订《动产质押协议》，由四家公司提供货品质押给公司，品类主要为钻石类、珠宝玉石类产品，质押财产价值为 16.14 亿元，该货品存放于深圳市第三方仓库。2021 年 7 月后，公司无法联络到上述四家公司实控人，但公司与四家公司负责人邹观长保持基本的工作联系，公司根据与四家公司签署的质押协议、质押物价值评估报告以及公司控股股东北京海鑫资
2	客户 2	2,908.53	
3	客户 3	855.85	
4	客户 4	1,175.56	

			产管理有限公司对相关债权回收的保障 措施（公司计划于 2022 年对上述应收账款 进行处置，低于 15.13 亿元的部分由 海鑫资产补足差额。），确定坏账准备 计提金额
5	客户 5	4,256.53	按组合计提
6	客户 6	2,876.39	按组合计提
7	客户 7	1,997.90	涉诉，预期部分无法收回，2021 年单项 计提信用减值损失
8	客户 8	1,385.33	按组合计提
9	客户 9	1,004.53	按组合计提
10	客户 10	0.00	经营异常，预期无法收回，单项计提信 用减值损失
11	客户 11	0.86	按组合计提
12	客户 12	987.74	涉诉，预期部分无法收回，2020 年单项 计提信用减值损失
13	客户 13	261.45	按组合计提
14	客户 14	349.93	按组合计提
15	客户 15	345.09	涉诉，预期部分无法收回，单项计提减 值损失
16	客户 16	113.89	按组合计提
17	客户 17	85.97	按组合计提
18	客户 18	141.86	按组合计提
19	客户 19	101.43	按组合计提
20	客户 20	204.67	按组合计提
21	客户 21	76.08	按组合计提
22	客户 22	68.35	按组合计提
23	客户 23	67.84	按组合计提
24	客户 24	40.52	按组合计提
25	客户 25	12.31	按组合计提
26	客户 26	956.00	失信被执行人，预期无法收回，单项全 额计提信用减值损失
27	客户 27	0.00	失信被执行人，预期无法收回，2021 年 以前年度单项全额计提信用减值损失
28	客户 28	2,570.70	无可执行财产，预期无法收回，2021 年 单项全额计提信用减值损失
29	客户 29	0.00	失信被执行人，预期无法收回，以前年 度单项全额计提信用减值损失
30	客户 30	0.00	失信被执行人，预期无法收回，以前年 度单项全额计提信用减值损失
31	客户 31	0.00	无可执行财产，预期无法收回，以前年 度单项全额计提信用减值损失
32	客户 32	0.00	无可执行财产，预期无法收回，以前年

			度单项全额计提信用减值损失
33	客户 33	0.00	无可执行财产，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
34	客户 34	0.00	按组合计提
35	客户 35	0.00	无可执行财产，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
36	客户 36	875.37	按组合计提
37	客户 37	0.00	按组合计提
38	客户 38	1,641.88	按组合计提
39	客户 39	111.29	按组合计提
40	客户 40	20,992.79	企业注销，预期无法收回，2021 年单项全额计提信用减值损失
41	客户 41	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
42	客户 42	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
43	客户 43	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
44	客户 44	185.96	企业注销，预期无法收回，单项全额计提信用减值损失
45	客户 45	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
46	客户 46	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
47	客户 47	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
48	客户 48	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
49	客户 49	15.32	按组合计提
50	客户 50	0.00	企业注销，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
51	客户 51	0.00	破产清算中，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
52	客户 52	0.00	按组合计提
53	客户 53	0.00	被吊销营业执照，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
54	客户 54	0.00	被吊销营业执照，预期无法收回，以前年度单项全额计提信用减值损失
55	其他少数债务人	16.37	预期无法收回，单项全额计提信用减值损失
	合计	51,928.69	

二、按单项计提坏账准备的应收账款在 2020 年应收坏账减值计提的情况如

下表所列示：

单位：万元

序号	欠款方名称	2020 年计提信用减值损失金额	计提依据及合理性
1	客户 1	18,439.22	预期部分无法收回
2	客户 2	11,023.45	预期部分无法收回
3	客户 3	9,966.63	预期部分无法收回
4	客户 4	3,997.35	预期部分无法收回
5	客户 5	3,174.64	按组合计提
6	客户 6	1,505.20	按组合计提
7	客户 7	1,423.63	按组合计提
8	客户 8	1,102.72	按组合计提
9	客户 9	769.91	按组合计提
10	客户 10	1,298.53	涉诉，预期部分无法收回，单项计提信用减值损失
11	客户 11	1,489.21	按组合计提
12	客户 12	703.83	按组合计提
13	客户 13	193.75	按组合计提
14	客户 14	29.66	按组合计提
15	客户 15	245.90	按组合计提
16	客户 16	-19.52	按组合计提
17	客户 17	38.56	按组合计提
18	客户 18	112.92	按组合计提
19	客户 19	138.18	按组合计提
20	客户 20	162.92	按组合计提
21	客户 21	63.57	按组合计提
22	客户 22	54.40	按组合计提
23	客户 23	54.00	按组合计提
24	客户 24	57.14	按组合计提
25	客户 25	5.74	按组合计提
26	客户 26	1,023.88	涉诉，预期部分无法收回，单项计提信用减值损失
27	客户 27	1,693.69	失信被执行人，预期无法收回，单项全额计提信用减值损失
28	客户 28	1,339.37	涉诉，预期部分无法收回，单项计提信用减值损失
29	客户 29	304.39	失信被执行人，预期无法收回，单项全额计提信用减值损失
30	客户 30	520.42	失信被执行人，预期无法收回，单项全额计提信用减值损失
31	客户 31	0.00	经营异常，预期无法收回，以前年度单

			项全额计提信用减值损失
32	客户 32	1,113.39	无可执行财产, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
33	客户 33	0.00	失信被执行人, 预期无法收回, 以前年度单项全额计提信用减值损失
34	客户 34	858.06	按组合计提
35	客户 35	0.00	失信被执行人, 预期无法收回, 以前年度单项全额计提信用减值损失
36	客户 36	538.14	按组合计提
37	客户 37	0.00	按组合计提
38	客户 38	2,217.04	按组合计提
39	客户 39	170.63	按组合计提
40	客户 40	2,885.06	按组合计提
41	客户 41	1,985.10	企业注销, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
42	客户 42	257.21	破产清算中, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
43	客户 43	121.66	企业注销, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
44	客户 44	60.94	按组合计提
45	客户 45	202.55	企业注销, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
46	客户 46	0.00	企业注销, 预期无法收回, 以前年度单项全额计提信用减值损失
47	客户 47	0.00	企业注销, 预期无法收回, 以前年度单项全额计提信用减值损失
48	客户 48	77.82	企业注销, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
49	客户 49	22.15	按组合计提
50	客户 50	52.93	企业注销, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
51	客户 51	-1.14	破产清算中, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
52	客户 52	0.00	按组合计提
53	客户 53	461.80	被吊销营业执照, 预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
54	客户 54	0.00	被吊销营业执照, 预期无法收回, 以前年度单项全额计提信用减值损失
55	其他少数债务人	92.62	预期无法收回, 单项全额计提信用减值损失
	合计	72,029.25	

三、按单项计提坏账准备的应收账款在 2019 年应收坏账减值计提的情况如



下表所列示：

单位：万元

序号	欠款方名称	2019 年计提信用减值损失金额	计提依据及合理性
1	客户 1	2,140.19	按组合计提
2	客户 2	902.14	按组合计提
3	客户 3	1,582.84	按组合计提
4	客户 4	181.52	按组合计提
5	客户 5	285.89	按组合计提
6	客户 6	921.99	按组合计提
7	客户 7	97.96	按组合计提
8	客户 8	75.88	按组合计提
9	客户 9	18.33	按组合计提
10	客户 10	539.82	按组合计提
11	客户 11	512.63	按组合计提
12	客户 12	48.43	按组合计提
13	客户 13	173.22	按组合计提
14	客户 14	99.38	按组合计提
15	客户 15	16.92	按组合计提
16	客户 16	69.76	按组合计提
17	客户 17	0.06	按组合计提
18	客户 18	7.77	按组合计提
19	客户 19	25.22	按组合计提
20	客户 20	-8.23	按组合计提
21	客户 21	4.37	按组合计提
22	客户 22	3.74	按组合计提
23	客户 23	2.37	按组合计提
24	客户 24	-9.23	按组合计提
25	客户 25	0.00	按组合计提
26	客户 26	345.30	按组合计提
27	客户 27	395.84	按组合计提
28	客户 28	1,547.00	按组合计提
29	客户 29	5.17	按组合计提
30	客户 30	24.92	按组合计提
31	客户 31	149.16	长期未收回，已单项全额计提信用减值损失
32	客户 32	208.59	按组合计提
33	客户 33	138.01	长期未收回，已单项全额计提信用减值损失
34	客户 34	779.17	按组合计提
35	客户 35	0.00	2015 年公司提起诉讼，胜诉后对方

			无财产可供执行，以前年度已全额计提信用减值损失
36	客户 36	206.60	按组合计提
37	客户 37	42.34	按组合计提
38	客户 38	121.56	按组合计提
39	客户 39	168.65	按组合计提
40	客户 40	138.39	按组合计提
41	客户 41	24.90	按组合计提
42	客户 42	233.56	按组合计提
43	客户 43	3.82	按组合计提
44	客户 44	4.19	按组合计提
45	客户 45	6.78	按组合计提
46	客户 46	27.66	长期未收回，已单项全额计提信用减值损失
47	客户 47	0.00	企业已注销，以前以前年度已单项全额计提信用减值损失
48	客户 48	2.18	按组合计提
49	客户 49	29.33	按组合计提
50	客户 50	107.16	长期未收回，已单项全额计提信用减值损失
51	客户 51	70.89	长期未收回，已单项全额计提信用减值损失
52	客户 52	56.37	按组合计提
53	客户 53	-411.31	当年有销售回款，单项计提信用减值损失
54	客户 54	0.00	被吊销营业执照，以前年度已单项全额计提信用减值损失
55	其他少数债务人	78.21	长期未收回，已单项全额计提信用减值损失
合计		12,197.41	

由上表可见，在 2019 年至 2022 年期间，上述客户在出现信用情况发生显著变化、欠款方注销、被吊销、破产清算、公司已向法院提起诉讼、长期多次催收未果等情况下，公司为准确真实反映公司财务状况及资产质量，根据《企业会计准则》和会计政策，本着谨慎性原则，对于存在减值迹象的应收账款单独进行减值测试，并计提信用减值损失。

对于其他客户的应收账款按其账龄并参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，计提组合减值准备。

综上所述，公司报告期内大额计提应收账款坏账准备充分、严谨且合理，相关会计处理符合《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，以前年度应收账款减值不存在不充分、不审慎的情形。

(3) 说明单项计提减值的应收账款欠款方是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，结合问题(2)，说明上述应收账款是否涉及关联方非经营性占用你公司资金的情形。

**【回复】**

经公司通过公开渠道查询，上述单项计提减值的应收账款欠款方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。前述应收账款欠款方不涉及关联方非经营性占用公司资金的情形。

经公司查询，江西金赣珠宝有限公司持有公司持股 19%的参股公司深圳市金禾黄金珠宝有限公司 41%股份，深圳市金禾黄金珠宝有限公司的基本信息情况如下：

- (1) 企业名称：深圳市金禾黄金珠宝有限公司
- (2) 统一社会信用代码：91440300MA5F2BY744
- (3) 法定代表人：协助深圳市罗湖区人民法院（2022）粤 0303 执 19991 号涤除登记事项
- (4) 注册资本：1000 万人民币
- (5) 成立日期：2018 年 04 月 02 日
- (6) 类型：有限责任公司
- (7) 住所：深圳市罗湖区翠竹街道田贝四路水田二街 49 号泰美珠宝园 4 栋 2 层 201-2
- (8) 经营范围：一般经营项目是：金银制品、珠宝、钟表、邮品、钱币（退出流通领域的钱币，法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）、工艺纪念品（象牙及其制品除外）的销售；珠宝首饰的技术开发、技术服务、技术咨询；文化艺术活动策划（演出除外）；市场营销策划；贸易代理（不含拍卖）；金银制品、珠宝租赁；珠宝首饰、个人形象设计。

(9) 股权结构:

序号	股东名称	持股比例	认缴出资金额 (万元)
1	江西金赣珠宝有限公司	41%	410
2	天九共享企业孵化投资集团有限公司	35%	350
3	北京金一文化发展股份有限公司	19%	190
4	小在互联网有限公司	5%	50
	合计	100%	1000

经公司通过公开渠道等方式查询，公司持股 5%以上股东、原实际控制人钟葱与江西金赣珠宝有限公司等四家公司实际控制人林云存在共同涉案情况，具体如下：

序号	案号	案由	当事人
1	(2023)赣0781民初410号	合伙合同纠纷	原告：瑞金城市发展投资集团有限公司 被告：江西瑞和珠宝有限公司，上海碧空龙翔投资管理有限公司，钟葱，林云 第三人：深圳金一投资发展有限公司
2	(2019)赣执45号	证券纠纷案件	申请执行人：国盛证券有限责任公司 被执行人：钟葱，葛力溶，林云，江西金赣珠宝有限公司
3	(2018)赣民终664号	借款合同纠纷	原告：吉安县兴农小额贷款有限公司 被告：江西和美珠宝有限公司，瑞金和美珠宝有限公司，上海碧空龙翔投资管理有限公司，钟葱，朱卫平，林云
4	(2022)粤0305刑初383号	非法吸收公众存款罪	当事人：钟葱，周劲峰，邹晓晖，林云，唐才国，张石原

以上案件可查询到的涉案信息或执行信息如下：

(1) (2023)赣0781民初410号案件：

根据受案法院送达的原告起诉书等文件，2017年9月，原告与第三人签订《合伙协议》，并在瑞金市成立有限合伙企业瑞金衡庐瑞宝一期投资中心（以下简称“瑞宝基金”），总认缴出资额为3.01亿元。其中深圳金一投资为一般级别合伙人，认缴出资额5000万元（已实缴），占比16.611%。2017年11月，原告与四被告签订《业绩承诺协议》。因被告一未达业绩承诺，原告依协议约定，诉求被告一受让原告实际持有的瑞宝基金相应份额并支付受让价款，被告二、三、四作为保证人，对被告一的受让价款及违约金支付义务承担连带责任。该案已于6月28日开庭审理，暂未出判决结果。

(2) (2019) 赣执 45 号案件:

根据公开查询的江西省高级人民法院出具(2019)赣执 45 号《执行裁定书》，申请执行人国盛证券有限责任公司(以下简称国盛证券)与被执行人钟葱、葛力溶、林云、江西金赣珠宝有限公司(以下简称江西金赣)合同纠纷一案，法院于 2018 年 9 月 3 日作出的(2018)赣民初 90 号民事调解书已经发生法律效力，因上述被执行人未履行生效法律文书确定义务，申请执行人国盛证券申请强制执行，江西省高级人民法院于 2019 年 5 月 29 日立案执行，裁定冻结、划拨被执行人钟葱、葛力溶、林云、江西金赣珠宝有限公司存款人民币 7000 万元【借款本金、违约金(暂计算至 2019 年 5 月 28 日)、案件受理费、执行费】。评估、拍卖被执行人钟葱质押的 1400 万股“金一文化”股票(证券代码为: 002721)。扣除税款后，申请执行人受偿金额合计为 4855.821719 万元。对尚未清偿的剩余债务，因双方当事人协商处理，申请执行人于 2020 年 12 月 14 日向本院书面申请撤回执行。江西高院做出(2019)赣执 45 号之三民事裁定书，裁定终结本次执行。

(3) (2018) 赣民终 664 号案件:

根据公开查询的(2018)赣 08 民初 92 号民事判决书及(2018)赣民终 664 号民事判决书，江西和美因资金周转需要与原告签订了《借款合同》，根据该合同约定，江西和美向原告借款 5000 万元，借款期限 6 个月，自 2017 年 10 月 9 日至 2018 年 4 月 8 日止，年利率 14%，按月付息，到期还本。同时，原告与被告瑞金和美、上海碧空、钟葱、朱卫平、林云签订了《保证合同》，约定上述各被告为江西和美的该笔借款承担连带保证责任。借款到期后，江西和美只归还了本金人民币 3000 万元及相应利息，本案遂成讼。

案件经两审审理，判定：一、江西和美偿还原告吉安县兴农小额贷款有限公司借款本金 2000 万元及利息(2017 年 10 月 17 日起至 2018 年 4 月 16 日止利息按年利率 14%计算，2018 年 4 月 17 日起至被告实际还款之日止利息按年利率 21%计算)二、瑞金和美、上海碧空、钟葱、朱卫平、林云对上述债务承担连带清偿责任。案件受理费 143666.67 元、诉讼保全费 5000 元，合计 148666.67 元，由江西和美、瑞金和美、上海碧空、钟葱、朱卫平、林云负担。

(4) (2022) 粤 0305 刑初 383 号案件:

公司及律师未能通过公开渠道查询到该案件具体信息。

(4) 结合按组合计提坏账准备的应收账款客户的信用状况、预期信用损失模型参数选取情况，说明该类应收账款坏账准备计提的依据及合理性。

**【回复】**

一、按组合计提坏账准备：

单位：万元

组合名称	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
零售	2,534.71	8.66	0.34
加盟	0.00	0.00	
经销	47,252.65	22,292.12	47.18
代销	4,365.39	2,029.47	46.49
合计	54,152.75	24,330.24	44.93

二、组合本期计提、收回或转回的坏账准备情况

单位：万元

类别	期初余额	本期变动金额			期末余额
		计提	收回或转回	其他变动	
按组合计提坏账准备	43,424.07	15,521.72	193.05	-34,422.50	24,330.24

备注：“其他变动”主要系本期由组合计提转为单项计提。

对于组合计提减值准备的应收账款，公司采用“减值矩阵模型”，即在账龄分析法的基础上，利用迁徙率（或滚动率）对历史损失率进行估计，并在考虑前瞻信息后结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。根据公司应收账款的信用风险特征，公司应收账款划分为以下四个组合：代销渠道形成的应收账款、零售渠道形成的应收账款、加盟渠道形成的应收账款、经销渠道形成的应收账款。然后，根据各组合历史平均账龄滚动率以及前瞻性调整，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定最终各组合损失率，然后结合应收账款各组合不同账龄的余额和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

公司严格按照既定的坏账计提政策计提坏账准备，相关会计处理符合《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，信用减值损失计提充分、合理。

(5) 请兴华所结合对报告期内计提 193,645.49 万元减值的应收账款对应

交易的核查程序，说明相关交易是否具备商业实质，是否存在虚构交易的情况。

### 【会计师回复】

一、金一文化报告期内计提应收账款信用减值损失 193,645.49 万元，其中按单项计提信用减值损失 212,739.32 万元，按组合计提信用减值损失 -19,093.83 万元；针对应收账款信用减值及对应交易实施的审计程序包括：

（一）了解、评价、测试管理层与应收账款减值相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性；

（二）复核管理层确定单项或组合计提坏账准备的依据，分析评估管理层使用的应收款项减值损失方法的合理性；

（三）获取金一文化应收款项预期信用损失模型，复核历史信用损失数据、关键假设参数的合理性和计算过程，复核划分为组合基础确认预期信用损失的合理性，重新计算坏账准备计提的准确性；

（四）对于单项为基础确认预期信用损失的应收款项，选取余额较大款项通过公开信息了解债务人的特征、双方诉讼情况、债务人偿债能力等，复核管理层划分为单项基础确认预期信用损失的合理性，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与会计师所了解的情况进行核对；

（五）对于涉诉应收账款，检查管理层应收款项可收回性判断的依据，复核管理层应收款项坏账准备计提的充分性和适当性；

（六）对于涉诉应收账款，取得并复核律师出具的法律意见书，并依据律师的意见复核管理层作出的应收款项可收回性的判断；

（七）访谈前任会计师，了解前任会计师针对应收账款的商业实质、是否存在关联交易、是否涉及资金占用等所实施的审计程序及相关判断；了解前任会计师对应收账款信用减值所实施的审计程序和认定的主要依据及判断，并复核期初应收账款信用减值计提的充分性。

（八）执行应收款项函证程序，检查应收款项形成记录、查阅法院的判决文件或和解文件、检查期后回款情况等，评价管理层对应收款项坏账准备计提的充分性、适当性；

（九）获取应收账款清单，询问治理层和关键管理人员主要应收账款的形成原因及商业背景、访谈前任会计师及诉讼律师、控股股东、公开信息检索、诉讼

资料阅读、查找历史交易记录等，根据《企业会计准则—关联方关系及其交易的披露》、《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定及指引，识别是否存在潜在的关联方关系；

（十）检查与应收款项减值相关的信息是否已在财务报告中恰当列报。

二、说明相关交易是否具备商业实质，是否存在虚构交易的情况。

金一文化报告期内计提应收账款信用减值损失主要来源于单项计提的应收账款，上述应收款项全部由以前年度交易形成，针对该部分应收账款的商业实质及是否涉及虚构交易，会计师主要分为两类情形进行核查：（1）金一文化对应收账款已起诉且已收到法院判决书或法院调节书的债权，我们查阅了金一文化的诉讼主张和债务人的应诉主张，法院裁决的依据和裁决结果、法院执行记录（如有）等；（2）金一文化对应收账款已起诉未收到判决书或计划但未起诉的债权，我们对重要的应收账款检查了与应收账款形成相关的购销合同、销售单、发票、银行回单、存货收发存记录、销售出库单、收货人签收记录、担保协议（如有）、结算或对账记录（如有）、还款协议（如有）等；访谈管理层了解相关交易的背景和催收过程；访谈前任会计师了解交易的历史背景，是否涉及缺乏商业实质和虚构交易，信用减值的判断过程及主要依据；访谈诉讼律师（如有）了解相关诉讼的进展和对案件结果的看法，对已起诉的应收账款取得律师的法律意见书。通过对上述事项的实施期初余额的充分适当的审计程序，对于重要的涉及单项计提减值的应收账款，我们未发现明显缺乏商业实质或虚构交易的情况。

（6）请兴华所核查并发表明确意见。

#### 【会计师回复】

经执行本问题第（5）小题所列示的审计程序，我们认为我们实施充分适当的期初余额审计程序，未发现与应收账款相关的未披露的关联交易、应收账款信用减值计提不充分、存在不具备商业实质或虚构交易形成的重要应收账款。

3. 关于持续经营能力。年报显示，你公司营业收入连续三年大幅下滑，2022年实现营业收入18.23亿元，同比下降38.21%；2022年实现归属于上市公司股东的净利润为-36.59亿元，同比下滑178.05%。报告期内，你公司代销销售的收入为7.21亿元，较上年减少12.62%，经销销售的收入为6.22亿元，较上年减少55.61%，零售销售的收入为4.79亿元，较上年减少26.19%。同时，2022



年审计报告包括“与持续经营相关的重大不确定性”的强调事项段落，称你公司累计亏损数额巨大、净资产为负数，且被申请进入破产预重整程序。请你公司：

(1) 结合报告期内公司业务的开展情况、行业竞争状况以及报告期内毛利率、期间费用等因素的变化情况，按销售模式分类，分析说明你公司营业收入连续三年大幅下滑、亏损幅度较大的具体原因，与行业趋势及同行业上市公司是否存在较大差异，差异原因及合理性。

**【回复】**

一、公司营业收入连续三年大幅下滑的原因及分析

公司 2022 年营业收入较上年同比下降 38.21%，2021 年营业收入较上年同比下降 24.26%，2020 年营业收入较上年同比下降 63.52%；各渠道销售营业收入情况如下：

单位：万元

渠道	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022vs2021 变动率	2021vs2020 变动率
代销	72,120.99	86,133.56	87,801.80	-16.27%	-1.90%
经销	62,243.57	140,217.68	164,495.73	-55.61%	-14.76%
零售	47,886.00	64,875.24	73,557.33	-26.19%	-11.80%
加盟	84.71	3,852.81	63,763.18	-97.80%	-93.96%
总计	182,335.27	295,079.29	389,618.04	-38.21%	-24.26%

由上表可知，营业收入连续三年呈下降趋势，且下降幅度较大，主要原因如下：

2020 年度营业收入 389,618.04 万元，同比下降 64.10%，营业收入下降主要由于黄金珠宝行业的发展很大程度上依赖于终端消费者的需求，消费者的需求变化直接影响终端门店业务，进而影响产业链上游，全国多地均采取了隔离、延期复工、交通管制、商场限流、门店暂停营业等防控措施，造成以上各环节业务均受到极大程度的影响，公司的业务由此受到了较大不利的影响。

2021 年度营业收入 295,079.29 万元，同比下降 24.26%，营业收入下降主要受宏观经济政策的持续影响，公司为提高资金周转效率，及时调整经营策略，减少开展资金效率相对较低的业务，经营有所收缩，另公司电商、文创等业务仍处

于进一步拓展中，经营转化效果目前仍未形成规模，导致销售规模减少。

2022 年度营业收入 182,335.27 万元，同比下降 38.21%，营业收入下降主要受整体经济环境因素影响，公司银邮渠道因部分银行营销活动无法正常开展进而影响销售；公司零售业务部分区域门店客流锐减、店面长时间关闭，另一方面公司关停了部分亏损门店，销售规模有所下降；公司经销渠道下游需求减少，导致销售规模减少。

二、公司连续三年亏损幅度较大的原因及分析，三年公司净利润情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022vs2021 变动率	2021vs2020 变动率
营业收入	182,335.27	295,079.29	389,618.04	-38.21%	-24.26%
营业毛利	21,648.93	29,151.73	34,856.01	-25.74%	-16.37%
毛利率	11.87%	9.88%	8.95%	1.99%	0.93%
期间费用	92,103.00	86,401.83	95,722.20	6.60%	-9.74%
信用减值损失	203,917.11	61,781.35	90,545.25	230.06%	-31.77%
资产减值损失	31,443.01	19,957.52	200,132.09	57.55%	-90.03%
净利润	-371,692.70	-142,905.25	-327,621.40	-160.10%	56.38%

由上表可知，净利润连续三年呈亏损状态，且金额重大，净利润亏损主要由于营业收入规模减少，即使在毛利率上升的情况下，营业毛利额仍无法覆盖期间费用，以及当期计提大额减值损失等，具体分析如下：

（一）营业收入同比下降原因详见问题 3、（1）、一、公司营业收入连续三年大幅下滑的原因及分析；

（二）期间费用情况

单位：万元

项目名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用	21,461.83	27,038.32	31,717.98
管理费用	14,113.18	14,982.36	19,891.78

研发费用	169.39	281.58	763.01
财务费用	56,358.60	44,099.57	43,349.43
合计	92,103.00	86,401.83	95,722.20

由上表可知，公司近几年围绕“开源节流提效益、降本增效促发展”的管理方针，加强费用管理，严控销管费用，降费增效，有效降低公司运营成本，销管费用逐年下降，但财务费用逐年递增，期间费用总额依然较高。2022 年财务费用较上年同比增长 27.80%，2021 年财务费用较上年同比增长 1.73%，主要因为珠宝首饰行业相对传统，全产业链条中存在渠道层级多、周转慢、资金占用大等特点，属于资本密集型产业，对资金需求较大。2020 年至 2022 年珠宝行业受整体环境影响，公司及行业整体销售收入下滑，导致应收账款及存货的周转减慢，因此，资金占用仍保持一定规模，导致财务费用较高。

(三) 减值损失计提明细如下：

单位：万元

资产名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收款项	203,917.11	61,781.35	90,545.25
存货	17,676.97	13,610.17	65,737.09
商誉	12,365.42	3,427.53	134,395.00
无形资产	1,009.29	2,919.82	-
固定资产	391.33	-	-
合计	235,360.12	81,738.87	290,677.34

1、2022 年、2021 年及 2020 年对应收款项分别计提信用减值损失为 203,917.11 万元、61,781.35 万元、90,545.25 万元，主要系受宏观经济增长放缓影响，部分下游客户资金紧张，回款速度放缓，公司对有客观证据表明其已发生减值的应收款项进行减值测试并计提减值损失。

2、2022 年、2021 年及 2020 年对商誉分别计提了 12,365.42 万元、3,427.53 万元、134,395.00 万元的商誉减值损失，主要系受宏观经济增长放缓影响，对公司的生产经营产生较大影响，公司综合考虑业务渠道优化等因素进行减值测试

并计提商誉减值损失。

3、2022年、2021年及2020年对存货分别计提存货跌价准备17,676.97万元、13,610.17万元、65,737.09万元，主要系受宏观经济增长放缓影响，期末对可变现净值低于成本的存货进行减值测试并计提存货跌价准备。

4、2022年及2021年对无形资产分别计提资产减值损失为1,009.29万元、2,919.82万元，主要系对预计不存在使用价值的商标等无形资产进行减值测试并计提资产减值损失。

三、公司连续三年营业收入、净利润与可比上市公司对比情况如下：

（一）营业收入

单位：万元

公司	2022年度	2021年度	2020年度	2022vs2021变动率	2021vs2020变动率
明牌珠宝	347,358.36	358,211.17	250,972.17	-3.03%	42.73%
莱绅通灵	91,245.93	132,420.15	122,732.40	-31.09%	7.89%
潮宏基	441,741.40	463,649.28	321,525.85	-4.73%	44.20%
爱迪尔	36,649.25	84,198.19	151,431.55	-56.47%	-44.40%
可比公司平均值	229,248.74	259,619.70	211,665.49	-11.70%	22.66%
金一文化	182,335.27	295,079.29	389,618.04	-38.21%	-24.26%

由上表可知：

2022年同行业可比上市公司营业收入基本处于下降趋势，公司营业收入变动趋势与同行业可比上市公司平均值变动趋势一致；

2021年同行业可比上市公司营业收入同比基本处于增长趋势，公司营业收入变动趋势与同行业可比上市公司平均值变动趋势存在偏差，主要系公司一方面为提高资金周转效率，及时调整经营策略，减少开展资金效率相对较低的业务，经营有所收缩，另一方面公司电商、文创等新业务仍处于进一步拓展中，经营转化效果目前仍未形成规模，导致销售规模减少。

（二）净利润

单位：万元

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022vs2021 变动率	2021vs2020 变动率
明牌珠宝	-16,247.72	13,787.79	-25,785.65	-217.84%	153.47%
莱绅通灵	-3,999.90	3,813.00	10,428.10	-204.90%	-63.44%
潮宏基	20,507.01	35,552.40	14,330.68	-42.32%	148.09%
爱迪尔	-70,854.69	-77,190.15	-157,697.29	8.21%	51.05%
可比公司平均值	-17,648.83	-6,009.24	-39,681.04	-193.69%	84.86%
金一文化	-371,692.70	-142,905.25	-327,621.40	-160.10%	56.38%

由上表可知：

2022 年同行业可比上市公司净利润同比基本处于下降水平，公司净利润变动趋势与同行业可比上市公司变动趋势一致，但下降幅度较大；

2021 年同行业可比上市公司净利润同比基本处于增长趋势，公司净利润变动趋势与同行业可比上市公司变动趋势一致。

(2) 报告期内，你公司经销模式收入占比为 34.14%。说明经销模式的具体情况，包括经销商选取标准、客户是否主要为个人等非法人实体、经销模式的定价机制等，以及前五大经销商的具体情况，包括而限于经销商名称、合作年限、是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，销售金额、回款方式、截至回函日的回款情况、期后退货情况等。

#### 【回复】

经销销售渠道模式分为两种：第一种是先定价后发货，公司在发货后根据发货清单及发票来确认收入；第二种是先发货后定价，公司在与客户最终定价后开具发票并确认收入。在经销商选取标准上，以信誉良好、行业内具有一定知名度、与公司长期合作的优质客户为主，并对其经营稳定性、经营规模、信用履约能力、盈利能力等因素进行全面的调查评估，依据信用评级结果决策是否与客户开展业务合作并确定业务规模、授信额度、信用期等具体合作方式。经核查，经销商中

存在少量个人等非法人实体，报告期内个人等非法人实体产生营业收入 16.03 万元，占经销模式营业收入的比例为 0.03%。公司经销模式的定价机制主要是采用“成本加成，并参考实时金价调整销售价格”的方式。

报告期前五大经销商的详细情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	销售主要产品	销售金额	2022 年末 应收余额	合作年限	回款方式	截至回函日 的回款情况	期后退货 情况
经销客户一	工艺品	12,439.23	-	3 年	银行转账	-	无
经销客户二	工艺品	10,392.55	-	2 年	银行转账	-	无
经销客户三	工艺品、金条	9,335.15	59.52	3 年	银行转账	59.52	无
经销客户四	金条、服务费	4,792.42	5,199.28	3-4 年	银行转账	131.60	无
经销客户五	金条、服务费	3,239.23	3,451.70	3-4 年	银行转账	71.50	无

经核查，以上经销商不存在与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5% 以上股东等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

**(3) 请你公司结合破产重整具体进展、战略投资者引入情况、未来经营计划等，具体说明你公司针对持续经营能力拟采取的改善措施。**

**【回复】**

一、公司预重整进展情况、战略投资者引入情况：

(一) 2023 年 1 月 31 日，公司收到北京市第一中级人民法院（以下简称“北京一中院”或“法院”）送达的（2023）京 01 破申 66 号《北京市第一中级人民法院决定书》，北京海鑫资产管理有限公司向法院申请对公司进行重整并启动预重整程序，北京一中院决定对公司启动预重整。

(二) 2023 年 2 月 6 日，法院指定北京金一文化发展股份有限公司清算组作为公司预重整期间的临时管理人。

(三) 2023 年 2 月 7 日，公司发布公告通知债权人申报债权，债权人可以于北京一中院裁定受理公司重整前向临时管理人申报债权，并提供相关材料。

(四) 2023 年 2 月 16 日，公司发布投资人招募公告，面向社会招募重整投资人，公告要求投资人提交意向认购价格（应不低于 1.8 元/股）及认购股数（应不低于 2,000 万股），招募时间截止 2023 年 3 月 1 日。

(五) 截至 2023 年 3 月 1 日，共 25 家投资人报名并缴纳意向金。临时管理

人组织召开评审小组会议对意向重整投资人进行了遴选，最终确定 11 家为中选投资人；9 家为备选投资人。

(六) 2023 年 3 月，公司、临时管理人与北京博雅春芽投资有限公司等共计 12 家投资人签署了《重整投资协议》，具体如下：

序号	重整投资人	受让股份数 (股)	受让股份总对价 (元)
1	北京丰汇投资管理有限公司(代表“丰汇精选二期私募证券投资基金”)	133,330,000	279,993,000.00
2	北京博雅春芽投资有限公司	132,000,000	277,200,000.00
3	嘉兴暖流慧言投资管理合伙企业(有限合伙)	132,000,000	277,200,000.00
4	上海宝弘景资产管理有限公司(代表“宝弘景大宗轮动一号私募证券投资基金”)	119,690,000	251,349,000.00
5	中国银河资产管理有限责任公司	95,000,000	199,500,000.00
6	北京君祺私募基金管理有限公司	63,559,322	133,474,576.20
7	长城资本管理有限公司(代表“长城资本凤凰 1 号集合资产管理计划”)	56,000,000	117,600,000.00
8	山东华盛私募基金管理有限公司	50,000,000	105,000,000.00
9	金祥远航(深圳)投资合伙企业(有限合伙)	22,857,142	47,999,998.20
10	北京市文化科技融资租赁股份有限公司	20,000,000	42,000,000.00
11	湖北华楚国科投资合伙企业(有限合伙)	20,000,000	42,000,000.00
12	共青城渐盈投资合伙企业(有限合伙)	10,363,805	21,763,990.50
13	合计	854,800,269	1,795,080,564.90

以上事项及相关进展详见公司于 2023 年 1 月 31 日、2023 年 2 月 6 日、2023 年 2 月 7 日、2023 年 2 月 16 日、2023 年 3 月 25 日披露的《关于被债权人申请重整及法院同意公司启动预重整的提示性公告》(公告编号：2023-009)、《关于收到法院指定临时管理人决定书的公告》(公告编号：2023-011)、《关于公司预重整债权申报通知的公告》(公告编号：2023-012)、《关于公开招募和遴选重整投资人的公告》(公告编号：2023-016)、《关于与重整投资人签署重整投资协议的进展公告》(公告编号：2023-021)。

截至本问询函回复日，公司预重整期间的债权申报与审查、资产评估工作在进行中，投资人招募工作已基本完成。公司将继续配合临时管理人积极推进预重整阶段的相关工作，并根据相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。截至目

前，公司尚未收到法院关于受理重整申请的裁定文书。

二、公司未来经营计划及对于持续经营能力的改善措施：

公司未来主要经营计划如下：

(一)剥离低效资产，改善业务及资产负债结构

在本次重整中，金一文化拟保留零售业务，夯实越王珠宝等优质品牌资产。同时剥离其他低效、无效资产。对于零售业务，金一文化将逐步关闭亏损店面，并用闭店置换租金开支及商品回炉置换资源，将资源集中投入至盈利店面，在稳定现有规模基础上，优化经营模式，提升销售收入，持续开拓轻奢珠宝领域，打造轻奢珠宝品牌。

在重整过程中，通过资产处置，解决存货负担，合理调整存货结构；引入财务投资人，解决公司业务历史上财务成本负担，补足运营资金，化解资金周转困境，实现金一文化盈利能力提升。

重整完成后，金一文化将彻底解决债务危机。基于拟保留的零售业务现有的经营规模，及重整投资人投入资金、拟处置资产或其处置变现用于清偿母公司债务的情况下，重整完成后，公司减轻历史包袱、优化业务结构，公司业务收入将进入良性循环。

(二)持续优化上市公司治理结构，完善内控管理体系

上市公司将依据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律、法规要求，建立健全法人治理结构，持续优化内控管理体系，完善修订《公司章程》《内部控制评价管理制度》《信息披露管理制度》等制度，切实改善公司的治理体系。

公司管理层还将定期开展经济和金融政策、上市公司相关规章制度、信息披露规范和要求、企业内部管理规定等法律法规知识的学习，通过自查自纠、审计监督等多种手段，规范企业运营和信息披露管理，切实保障公司利益相关方的合法权益。

(三)降低运营成本，提高经营效益

重整后，金一文化将围绕“开源节流提效益，降本增效促发展”的管理方针，以解决重点难点问题为导向，以精益改善为抓手，以减员增效为突破，精简人员，加大人工成本管控，清晰业绩考核。同时，进一步完善公司各项管理制度及其实



施流程，加强经营费用、运营成本及财务费用管理。一是严格划分财务审批权限，强化财务审批流程，加强资金审批控制，规范上市公司资金使用行为；二是加强内部控制，完善内部会计核算制度，保障内部控制质量，把好审批流程。通过多项减负措施，将有效降低上市公司的运营成本，恢复主营业务的可持续发展，坚持稳字当头、稳中求进，牢牢把握发展方向，聚焦主责主业，增强抗风险能力，降低运营成本，提升整体管理水平和经营率。

**(4) 请兴华所核查并发表明确意见。**

**【会计师回复】**

针对持续经营能力，我们访谈了治理层和管理层，了解被审计单位对原业务的总体经营规划；执行分析程序，比较具体收缩的业务以及是否与会计师对被审计单位经营规划的了解相一致；访谈控股股东，了解公司的破产重整计划以及控股股东的财务支持和业务支持方案、破产重整方案及进度情况；访谈破产管理人，与其讨论预重整方案，了解重整后计划的集团布局、财务投资人招募方案和破产重整进度信息等；经执行以上审计程序，我们认为，被审计单位业务及盈利能力下降与会计师对被审计单位经营规划的了解相一致，且存在进一步下降的可能；如果破产重整方案及治理层的改善措施能够得到实施，可以有效的改善其持续经营能力，但破产重整方案仍存在重大不确定性，因此，我们出具了与持续经营相关的重大不确定性的保留意见的审计报告。

**4. 关于分季度财务指标。报告期内，你公司各季度在收入、净利润、经营现金流方面的波动较大，且变化趋势不一致。请你公司：**

**(1) 结合不同季度业务情况及收入确认、成本费用归集、资金收付等因素，各季度收入、利润、现金流波动较大以及变化趋势不一致的原因及合理性。**

**【回复】**

2022年公司各季度财务相关数据如下表所示：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入	61,369.94	34,114.93	35,774.62	51,075.78
毛利额	6,896.70	3,844.01	3,676.35	7,231.87
期间费用	21,372.67	21,575.27	21,129.64	28,025.41

其中：财务费用	12,009.72	12,748.33	12,889.03	18,711.52
减值损失	-1,361.73	-4,618.28	-2,100.01	-227,280.10
归属于上市公司股东的净利润	-12,383.63	-17,938.03	-15,029.68	-320,588.90
经营活动产生的现金流量净额	-8,916.83	11,549.29	-926.15	-2,532.16

一、黄金珠宝首饰行业具有一定的季节性特征，主要受节假日和婚庆消费影响呈现季节性波动。黄金珠宝饰品的销售旺季一般集中在第一季度和第四季度，国内几个主要节假日为销售的高峰时期，例如元旦、春节、情人节和国庆节等，消费者会在上述节日前集中采购，然后赠与亲朋好友或自用等。同时10月也是婚庆集中的月份，婚庆刚需贡献了珠宝市场稳定的份额。因此，公司报告期内一、四季度销售较高，二、三季度相对较低。

二、受整体经济环境等因素影响，公司销售规模下降，引起毛利额下滑，公司虽加强费用管控，严控销管费用，销管费用逐年下降，但财务费用维持在较高水平，期间费用总额依然较高，毛利额无法覆盖期间费用，导致公司各季度经营业绩亏损。在此基础上，公司基于谨慎性原则，计提大额信用减值损失，使各季度亏损幅度进一步扩大。

三、报告期内，公司二季度销售货款回笼增加，同时受珠宝行业季节性等因素影响，经营性采购减少，经营活动产生的现金流量净额较一季度有所好转；三季度销售与二季度基本一致，经营性现金流收支基本保持平衡，四季度虽销售有所增加，但由于有部分销售是属于前期预收账款结转，其余部分销售受销售结算条款约定等因素尚未回款，使经营活动现金流净额产生负数。

**(2) 结合问题(1)，说明各季度相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定，在此基础上说明你公司是否存在跨期确认收入或结转成本费用的情形。**

**【回复】**

经自查，公司不存在跨期确认收入成本费用的情况，各季度收入、净利润、经营现金流波动有合理的原因，报告期内公司相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。

(3) 请兴华所进行核查并发表明确意见。

**【会计师回复】**

针对被审计单位收入确认、成本结转的准确性，我们详细了解和评价被审计单位各种销售模式下收入确认、成本结转相关内部控制的合理性，并执行控制测试以确认相关控制是否得到有效执行；我们执行了分析程序，逐月分析收入、成本、毛利率的波动情况，并与被审计单位以往年度进行比较，分析波动的原因及合理性；我们执行了细节测试，选取样本量测试收入确认、成本结转是否存在跨期及依据不充分的情形；经我们执行审计程序，我们认为被审计单位分季度的收入、净利润、经营现金流的波动与我们对审计单位及其环境的了解相一致，未发现收入、成本存在重大跨期情况。

5. 关于主要客户。报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 38.41%。请你公司：

(1) 提供报告期内前五名客户的名称，说明向上述客户销售的具体产品，说明近三年主要客户是否发生重大变化，如是，请说明变化的原因。

**【回复】**

2022 年前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售收入（万元）	占年度销售总额比例（%）	销售产品
1	客户 A	30,418.97	16.68%	工艺品、金条
2	客户 B	12,759.16	7.00%	工艺品、金条
3	客户 C	12,439.23	6.82%	工艺品
4	客户 D	7,710.67	4.23%	工艺品、金条
5	客户 E	6,712.08	3.68%	工艺品、金条
合计		70,040.11	38.41%	/

2021 年前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售收入（万元）	占年度销售总额比例（%）	销售产品
1	客户 F	43,619.49	14.78%	工艺品、珠宝首饰、金条
2	客户 A	32,967.59	11.17%	工艺品、金条
3	客户 G	10,143.16	3.44%	金条

4	客户 H	8,957.49	3.04%	珠宝首饰、工艺品、金条
5	客户 I	8,941.22	3.03%	金条
合计		104,628.95	35.46%	/

2020 年前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售收入（万元）	占年度销售总额比例（%）	销售产品
1	客户 J	29,475.97	7.57%	工艺品、珠宝首饰、金条
2	客户 K	18,691.65	4.80%	工艺品、金条
3	客户 H	16,477.37	4.23%	工艺品、金条
4	客户 L	15,702.72	4.03%	工艺品、珠宝首饰
5	客户 M	13,606.29	3.48%	珠宝首饰、工艺品、金条
合计		93,953.99	24.11%	/

2020 年以来，为提高资金周转效率，公司减少开展资金效率相对较低的业务，其中 2022 年公司将资金主要投放于毛利空间相对较大的代销及零售渠道，故相比 2021 年，2022 年前五大客户主要为银行、邮政代销客户；

2021 年与 2020 年相比，有两家客户相对稳定，由于公司为提高资金周转效率，主动压降了加盟渠道的业务量，使深圳金赣珠宝有限公司、瑞金和美珠宝有限公司等加盟客户销售规模减少。

**（2）核查说明客户是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5% 以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。**

**【回复】**

经核查公开信息，上述客户与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5% 以上股东、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

**（3）请兴华所核查并发表明确意见。**

**【会计师回复】**

一、会计师核查过程

我们主要执行了以下审计核查程序：

（一）了解、测试并评估与销售循环相关的内部控制，并评价其内部控制的有效性。

（二）获取并检查主要客户与销售额相关的支持性文件，包括但不限于销售

合同、销售订单、出库单、客户收货回执单、客户对账单或结算记录、增值税发票、回款记录、物流单据等，判断销售交易入账依据的充分性。

(三) 对被审计单位的销售人员执行访谈程序，了解被审计单位相关产品销售业务模式，结合被审计单位的内部控制，了解被审计单位近三年来主要客户变化情况，并与管理层讨论主要客户发生变化的原因。

(四) 函证本期重要客户的销售额，确定本期销售额的准确性。

(五) 获取管理层关联方声明书及关联方清单，通过天眼查等公开渠道对前五大客户、大额的新增客户的工商信息、资信状况、股权结构等情况进行查询，结合销售条款、定价原则、交易频率、合同条款、付款方式、信用期限等情况，判断主要客户与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系情况和造成利益倾斜的可能性。

## 二、会计师核查意见

经核查，我们未发现被审计单位近三年主要客户的变化缺乏明显的商业合理性，也未发现未披露的主要客户与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系的情形。

**6. 关于主要供应商。报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 90.71%。请你公司：**

**(1) 提供报告期内前五名供应商的名称，说明向上述供应商采购的具体产品，分析与 2020 年和 2021 年相比的变动情况，说明主要供应商是否发生重大变化，如是，请说明变化的原因。**

### 【回复】

2022 年前五名供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占年度采购总额比例（%）	采购产品
1	供应商 A	115,160.19	87.14%	金料
2	供应商 B	1,471.81	1.11%	辅料
3	供应商 C	1,352.75	1.02%	工艺品
4	供应商 D	1,001.74	0.76%	珠宝首饰
5	供应商 E	898.04	0.68%	珠宝首饰
合计		119,884.53	90.71%	/

2021 年前五名供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占年度采购总额比例（%）	采购产品
1	供应商 A	175,638.55	69.76%	金料
2	供应商 F	52,894.16	21.01%	金条
3	供应商 G	1,900.36	0.75%	工艺品
4	供应商 H	1,311.60	0.52%	珠宝首饰
5	供应商 I	960.99	0.39%	工艺品
合计		232,705.67	92.43%	/

2020 年前五名供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占年度采购总额比例（%）	采购产品
1	供应商 A	198,640.92	47.54%	金料、银料
2	供应商 F	45,970.30	11.00%	金条
3	供应商 J	44,556.49	10.66%	工艺品、金条
4	供应商 K	40,615.53	9.72%	工艺品
5	供应商 L	14,642.55	3.50%	珠宝首饰
合计		344,425.79	82.42%	/

公司上游采购大部分以黄金、贵金属为主，公司采购模式包括原材料采购、包装材料采购、半成品、成品采购。其中原材料采购主要通过上海黄金交易所进行黄金现货采购（上海黄金交易所系中国唯一合法从事黄金交易的国家级市场，价格具有公允性），近三年公司向其采购金额占年度采购总额的比重分别为 47.54%、69.76%、87.14%，在供应商采购金额排名第一，相对稳定。报告期公司按照既定产品采购政策执行，供应商结构无显著变化。各年度其他供应商变化主要系产品结构、款式、价格等因素调整所致。

**（2）核查说明你公司客户和供应商之间是否存在关联关系，以及供应商是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。**

**【回复】**

经核查公开信息，公司前五大客户和前五大供应商之间不存在关联关系，且上述供应商与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(3) 请兴华所核查并发表明确意见。

**【会计师回复】**

一、会计师核查过程

我们主要执行了以下审计核查程序：

(一) 了解、测试并评估与采购循环相关的内部控制，并评价其内部控制的有效性。

(二) 获取并检查主要供应商与存货采购相关的支持性文件，包括但不限于采购合同、采购订单、入库单、验收单、增值税发票、付款记录等，判断采购交易入账依据的充分性。

(三) 对被审计单位的采购人员执行访谈程序，了解被审计单位相关产品采购业务模式，结合被审计单位的内部控制，了解被审计单位近三年来主要供应商变化情况，并与管理层讨论主要供应商发生变化的原因。

(四) 函证本期重要供应商的采购金额，确定本期采购额的准确性。

(五) 获取管理层关联方声明书及关联方清单，通过天眼查等公开渠道对前五大供应商、大额的新增供应商的工商信息、资信状况、股权结构等情况进行查询，结合采购条款、定价原则、交易频率、合同条款、付款方式、信用期限等情况，判断主要供应商与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系情况和造成利益倾斜的可能性。

二、会计师核查意见

经核查，我们未发现被审计单位近三年主要供应商的变化缺乏明显的商业合理性，也未发现未披露的主要供应商与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系的情形。

7. 关于商誉减值计提。报告期内，你公司计提商誉减值 12,365.42 万元。请你公司：

(1) 结合报告期内形成商誉的子公司业务开展、历年经营业绩趋势、行业发展趋势、市场竞争状况、在手订单、同行业上市公司情况等，说明相关商誉本期减值测试过程、资产组的认定情况、减值测试关键假设、关键参数（包括但不限于预测期、收入增长率、费用率、利润率、折现率等）的选取依据及

合理性、是否符合相关公司实际经营情况及行业发展趋势。

**【回复】**

本次商誉减值主要涉及越王珠宝及捷夫珠宝两家子公司，具体分析如下：

一、越王珠宝

（一）业务开展情况

公司主营零售黄金及珠宝业务，主要深耕线下的自营业务，在浙江省内城市的核心商圈开设直营店。受宏观经济放缓等因素影响，公司零售业务销售减少，公司虽积极调整经营策略，但 2021 年至 2022 年经营业绩呈现下降趋势，商誉出现减值迹象。

近半数黄金首饰消费源于婚庆需求，由于综合影响使得婚嫁被推迟，因而婚庆的刚性需求有望在防控政策放开后得到释放。预计未来，随着国内经济稳步复苏，居民收入水平提高，消费者对黄金饰品的需求将保持旺盛。同时，随着国际黄金价格波动趋于平稳，黄金饰品的价格优势也将更加明显。因此，黄金饰品销售有望持续走旺。

（二）历年经营业绩趋势

下表为越王珠宝 2019 年至 2022 年经营数据：

金额单位：人民币万元

越王珠宝				
年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
营业收入	157,773.05	40,527.27	56,332.37	35,554.95
营业利润	18,781.17	-7,950.96	-13,372.20	-6,644.58
净利润	14,171.07	-6,137.14	-13,236.08	-8,383.85

越王珠宝 2019 年至 2022 年营业收入、营业利润、净利润均整体呈下降趋势。

（三）行业发展趋势

公司所处黄金珠宝行业与消费者收入水平高度相关，具有较强的可选消费属性。黄金珠宝产业链主要分为上游黄金、钻石等原材料供应，中游的制造设计及下游的终端零售环节，消费需求和投资需求均面向庞大的普适性人群，高单位价值量使行业拥有较高的市场容量。



2022年，在国家高效统筹防控成效下，黄金首饰消费在年初经历了复苏，此后黄金首饰消费明显下滑，实物黄金投资金条受国内金价持续处于高位及汇率波动等因素影响，需求量整体下滑。据中国黄金协会统计数据显示，2022年，全国黄金消费量1001.74吨，与2021年同期相比下降10.63%。其中：黄金首饰654.32吨，同比下降8.01%；金条及金币258.94吨，同比下降17.23%；工业及其他用金88.48吨，同比下降8.55%。

现阶段，金价近年来在全球经济下滑、地缘冲突显现叠加的环境下，避险价值凸显；受消费逐步恢复及婚庆市场的刚性需求，在中长期维度上，国内黄金珠宝市场仍有增量空间，行业有长期的成长性。

#### （四）市场竞争状况

目前国内黄金珠宝行业集中度较低，竞争策略同质化较严重，企业想寻求突破，新兴业态正逐步渗入产业链的各个环节；随着人口结构变化及居民收入提高人们的消费观念、审美水平、消费需求也在不断变化，以上将进一步加剧行业市场竞争。

#### （五）在手订单

由于公司是零售企业，面对直接消费者，没有确认的未来订单。

#### （六）同行业上市公司情况

年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
收入增长率				
潮宏基	9.07%	-9.24%	44.20%	-4.73%
明牌珠宝	-16.22%	-26.82%	42.73%	-3.03%
周大生	11.69%	-6.53%	80.07%	21.44%
老凤祥	13.35%	4.22%	13.47%	7.36%
平均值	4.47%	-9.59%	45.12%	5.26%
管理费用及销售费用合计占收入比例				
潮宏基	25.80%	25.92%	20.47%	19.59%
明牌珠宝	7.18%	8.77%	10.86%	8.86%
周大生	13.02%	15.08%	8.67%	7.57%
老凤祥	2.48%	2.16%	2.04%	1.95%

平均值	12.52%	13.51%	10.01%	9.62%
营业利润率				
潮宏基	3.39%	5.41%	9.31%	5.70%
明牌珠宝	3.80%	-9.36%	5.89%	-6.15%
周大生	23.12%	25.74%	17.24%	12.67%
老凤祥	4.96%	5.41%	5.51%	4.79%
平均值	8.82%	6.80%	9.49%	4.25%

由上表可以看出，同行业上市公司 2022 年收入增长率均较 2021 年呈下降趋势；费用率较为稳定，维持在 14%-9%之间；营业利润率 2022 年较 2021 年呈下降趋势。

#### （七）资产组的认定情况

本次与商誉减值测试相关的资产组与最初形成到 2022 年是保持一致的，包括固定资产、无形资产、长期待摊费用、商誉。具体如下：

金额单位：人民币元

科目名称	账面价值（上市公司合并报表）
固定资产	34,275,779.77
无形资产	18,228,137.67
长期待摊费用	2,698,149.14
商誉	97,856,906.43
<b>总计</b>	<b>153,058,973.01</b>

#### （八）减值测试关键假设

##### 1、基本假设

##### ①公开市场假设

公开市场假设，是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

##### ②持续经营假设

持续经营假设是指假定浙江越王珠宝有限公司在评估基准日后仍按照原

来的经营目的、经营方式持续经营下去。

### ③资产持续使用假设

资产持续使用假设是指假定浙江越王珠宝有限公司在评估基准日后相关资产仍按照原来的使用目的、使用方式持续使用下去。

## 2、一般假设

①假设评估基准日后国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

②假设评估基准日后浙江越王珠宝有限公司的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务；

③假设浙江越王珠宝有限公司完全遵守所有有关的法律法规；

④假设和浙江越王珠宝有限公司相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；

⑤假设评估基准日后无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

## 3、具体假设

①假设评估基准日后浙江越王珠宝有限公司采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致；

②假设评估基准日后浙江越王珠宝有限公司在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前保持一致；

③假设评估基准日后浙江越王珠宝有限公司的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

### （九）减值测试过程

本次商誉减值测算采用预计未来现金流量现值作为可收回金额，其模型公式及各项参数如下。

计算公式：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i}$$

式中：P 为资产组未来税前现金流现值；

r 为税前折现率；

i 为预测年度；

$F_i$  为第 i 年税前现金流。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，预计资产组的未来现金流量，应当以资产组的当前状况为基础，不应当包括与将来可能会发生的、尚未做出承诺的重组事项或者与资产改良有关的预计未来现金流量。商誉所在资产组产生的未来现金流量不考虑筹资活动的现金流入或流出以及与所得税收付有关的现金流量。则：

息税前现金流量=息税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金追加  
=收入-成本-税金及附加-销售费用-管理费用+折旧和摊销-资本性支出-  
营运资金追加

各项参数确定过程如下：

### 1、预测期

《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定了“建立在该预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”。本次明确的预测期确定为 2023 年到 2027 年。

### 2、关键参数合理性比较说明

企业 2019 年-2022 年收入、营业利润整体呈下降趋势，主要因整体经济环境等综合原因所导致。随着防控政策放开，2023 年至 2027 年业绩在逐渐恢复中，收入整体呈上升趋势；费用率逐渐降低，逐渐趋于行业水平；利润率整体呈上升趋势。本次预测符合相关公司实际经营情况及行业发展趋势。

### 3、折现率

先采用出加权平均资金成本（WACC）确定税后折现率，然后再采用迭代法计算出税前折现率。

$$WACC = Re \times We + (Rd \times (1 - T) \times Wd)$$

其中：Re 为公司普通权益资本成本

Rd 为公司债务资本成本

We 为权益资本在资本结构中的百分比

Wd 为债务资本在资本结构中的百分比

T 为公司有效的所得税税率

本次根据《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的相关要求选择参数，采用税前口径，折现率测算结果为 11.28%。

综上，本次减值测试是符合公司实际经营情况及行业发展趋势的。

## 二、捷夫珠宝

### （一）业务开展情况

捷夫珠宝的主营业务是以珠宝零售直营为主、加盟商代理经营为辅，以钻石类商品为主营品类，在东北具有 30 年的品牌积累和沉淀，具有稳定长期的消费者基础。公司 2022 年营业收入及利润仍呈下降趋势，出现减值迹象，同时零售黄金的比重逐渐增加。

2023 年至今经营业绩随零售市场的恢复正在逐步提升中，下半年随着整体经济形势的好转及顾客消费水平的提高市场表现将更加稳健。未来整体珠宝行业发展将更趋于品牌化，品类的专业化、精细化、集中度将进一步提升，同时竞争也更加激烈，更多的品牌都加大了黄金品类的投入，上市的珠宝品牌中 90% 以上都是以经营黄金品类为主项的珠宝企业（如周大福老凤祥中国黄金等），在商品的同质化及价格竞争方面对品牌发展也有一定的不利影响；捷夫作为专业经营高品质钻石的品牌在零售市场始终保持品牌定位和独立性以区别于其他珠宝品牌，为消费者提供高品质钻石的专业服务及保障，并将在这一领域做的更精更深以保持品牌长远发展。

### （二）历年经营业绩趋势

金额单位：人民币万元

捷夫珠宝				
年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
营业收入	65,412.36	46,791.51	14,223.44	9,399.44
营业利润	12,652.97	-3,139.01	-8,335.34	-6,613.59
净利润	9,467.69	-2,476.16	-6,633.38	-9,689.63

捷夫珠宝 2019 年至 2022 年营业收入、营业利润、净利润均整体呈下降趋势。

### （三）行业发展趋势

公司所处黄金珠宝行业与消费者收入水平高度相关，具有较强的可选消费

属性。黄金珠宝产业链主要分为上游黄金、钻石等原材料供应，中游的制造设计及下游的终端零售环节，消费需求和投资需求均面向庞大的普适性人群，高单位价值量使行业拥有较高的市场容量。

2022年，在国家高效统筹防控成效下，黄金首饰消费在年初经历了复苏，此后黄金首饰消费明显下滑，实物黄金投资金条受国内金价持续处于高位及汇率波动等因素影响，需求量整体下滑。据中国黄金协会统计数据显示，2022年，全国黄金消费量1001.74吨，与2021年同期相比下降10.63%。其中：黄金首饰654.32吨，同比下降8.01%；金条及金币258.94吨，同比下降17.23%；工业及其他用金88.48吨，同比下降8.55%。

现阶段，金价近年来在全球经济下滑、地缘冲突显现叠加的环境下，避险价值凸显；受消费逐步恢复及婚庆市场的刚性需求，在中长期维度上，国内黄金珠宝市场仍有增量空间，行业有长期的成长性。

#### （四）市场竞争状况

目前国内黄金珠宝行业集中度较低，竞争策略同质化较严重，企业想寻求突破，新兴业态正逐步渗入产业链的各个环节；随着人口结构变化及居民收入提高人们的消费观念、审美水平、消费需求也在不断变化，以上将进一步加剧行业市场竞争。

#### （五）在手订单

由于公司是零售企业，面对直接消费者，没有确认的未来订单。

#### （六）同行业上市公司情况

年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
收入增长率				
潮宏基	9.07%	-9.24%	44.20%	-4.73%
明牌珠宝	-16.22%	-26.82%	42.73%	-3.03%
周大生	11.69%	-6.53%	80.07%	21.44%
老凤祥	13.35%	4.22%	13.47%	7.36%
平均值	4.47%	-9.59%	45.12%	5.26%
管理费用及销售费用合计占收入比例				
潮宏基	25.80%	25.92%	20.47%	19.59%

明牌珠宝	7.18%	8.77%	10.86%	8.86%
周大生	13.02%	15.08%	8.67%	7.57%
老凤祥	2.48%	2.16%	2.04%	1.95%
平均值	12.52%	13.51%	10.01%	9.62%
营业利润率				
潮宏基	3.39%	5.41%	9.31%	5.70%
明牌珠宝	3.80%	-9.36%	5.89%	-6.15%
周大生	23.12%	25.74%	17.24%	12.67%
老凤祥	4.96%	5.41%	5.51%	4.79%
平均值	8.82%	6.80%	9.49%	4.25%

由上表可以看出，同行业上市公司 2022 年收入增长率均较 2021 年呈下降趋势；费用率较为稳定，维持在 14%-9%之间；营业利润率 2022 年较 2021 年呈下降趋势。

#### （七）资产组的认定情况

本次与商誉减值测试相关的资产组与最初形成到 2022 年是保持一致的，包括固定资产、无形资产、长期待摊费用及商誉。具体如下：

金额单位：人民币元

项目	账面价值（上市公司合并报表）
固定资产	28,627,034.87
无形资产	16,458,500.00
长期待摊费用	2,959,251.79
商誉	94,743,350.37
<b>合计</b>	<b>142,788,137.03</b>

#### （八）减值测试关键假设

##### 1、基本假设

##### ①公开市场假设

公开市场假设，是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市

场上可以公开买卖为基础。

### ②持续经营假设

持续经营假设是指假定深圳市捷夫珠宝有限公司在评估基准日后仍按照原来的经营目的、经营方式持续经营下去。

### ③资产持续使用假设

资产持续使用假设是指假定深圳市捷夫珠宝有限公司在评估基准日后相关资产仍按照原来的使用目的、使用方式持续使用下去。

## 2、一般假设

①假设评估基准日后国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

②假设评估基准日后深圳市捷夫珠宝有限公司的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务；

③假设深圳市捷夫珠宝有限公司完全遵守所有有关的法律法规；

④假设和深圳市捷夫珠宝有限公司相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；

⑤假设评估基准日后无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

## 3、具体假设

①假设评估基准日后深圳市捷夫珠宝有限公司采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致；

②假设评估基准日后深圳市捷夫珠宝有限公司在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前保持一致；

③假设评估基准日后深圳市捷夫珠宝有限公司的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。

### （九）减值测试过程

本次商誉减值测算采用预计未来现金流量现值作为可收回金额，其模型公式及各项参数如下。

计算公式：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i}$$



式中：P 为资产组未来税前现金流现值；

r 为税前折现率；

i 为预测年度；

$F_i$  为第 i 年税前现金流。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，预计资产组的未来现金流量，应当以资产组的当前状况为基础，不应当包括与将来可能会发生的、尚未做出承诺的重组事项或者与资产改良有关的预计未来现金流量。商誉所在资产组产生的未来现金流量不考虑筹资活动的现金流入或流出以及与所得税收付有关的现金流量。则：

息税前现金流量=息税前利润+折旧和摊销-资本性支出-营运资金追加  
=收入-成本-税金及附加-销售费用-管理费用+折旧和摊销-资本性支出-  
营运资金追加

各项参数确定过程如下：

### 1、预测期

《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定了“建立在该预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”。本次明确的预测期确定为 2023 年到 2027 年。

### 2、关键参数合理性比较说明

企业 2019 年-2022 年收入、营业利润整体呈下降趋势，主要因整体经济环境等综合原因所导致。随着防控政策放开，2023 年至 2027 年业绩在逐渐恢复中，收入整体呈上升趋势；费用率逐渐降低，逐渐趋于行业水平；利润率整体呈上升趋势。本次预测符合相关公司实际经营情况及行业发展趋势。

### 3、折现率

先采用出加权平均资金成本（WACC）确定税后折现率，然后再采用迭代法计算出税前折现率。

$$WACC = R_e \times W_e + (R_d \times (1 - T) \times W_d)$$

其中： $R_e$  为公司普通权益资本成本

$R_d$  为公司债务资本成本

$W_e$  为权益资本在资本结构中的百分比

$W_d$  为债务资本在资本结构中的百分比

$T$  为公司有效的所得税税率

本次根据《监管规则适用指引——评估类第 1 号》的相关要求选择参数，采用税前口径，折现率测算结果为 11.52%。

综上，本次减值测试是符合公司实际经营情况及行业发展趋势的。

**(2) 对比分析本期及上期商誉减值测试关键参数，说明是否存在重大差异、差异的原因及合理性，本期商誉减值准备计提是否审慎、合理，前期商誉减值准备计提是否充分。**

#### 【回复】

本次预测确定的资产组、预测方法、相关参数选取方式与 2021 年度相同。同时，参考 2021-2022 年的收入水平并结合未来五年及永续期进行了预测，在此情况下测算后，发现商誉存在减值迹象。

2021 年商誉减值测试相关参数与 2022 年度参数进行对比分析如下：

##### 一、越王珠宝

2021 年度及 2022 年度对未来五年的营业收入预测合计差异率为 12.50%，主要原因为 2022 年全年实际收入较 2021 年下降，本次预测参考 2022 年实际收入对未来五年收入情况进行预测，因此 2022 年度营业收入预测合计小于 2021 年度营业收入预测合计；

2021 年度及 2022 年度的对未来五年预测销售费用平均占收入比分别为 6%-9%、6%-13%，主要差异原因为收入减少所导致。

2021 年度及 2022 年度对未来五年预测管理费用平均占收入比分别为 1%-2%、1%-2.5%，两年预测管理费用占收入比例差异较小。

2021 年度及 2022 年度的税前折现率分别为 12.23%、11.28%，其变动原因主要是由于可比上市公司市场数据波动造成。

综上，2021 年商誉减值测试相关参数与 2022 年度主要参数不存在重大差异，本期商誉减值准备计提是审慎、合理的，前期商誉减值准备计提是充分的。

##### 二、捷夫珠宝

2021 年度及 2022 年度对未来五年的营业收入预测合计差异率为 52.17%，主要原因为 2022 年全年实际收入较 2021 年下降，本次预测参考 2022 年实际收

入对未来五年收入情况进行预测，因此 2022 年度营业收入预测合计小于 2021 年度营业收入预测合计；

2021 年度及 2022 年度对未来五年销售费用占营业收入的比例在 7%-16%之间和 11%-17.50%之间，主要差异原因为收入降低产生的差异。

2021 年度及 2022 年度对未来五年管理费用占营业收入的比例在 3%-9%之间和 5%-8.50%之间，两年预测管理费用占收入比例差异较小。

2021 年度及 2022 年度的税前折现率分别为 12.90%、11.52%，其变动原因主要是由于可比上市公司市场数据波动造成。

综上，2021 年商誉减值测试相关参数与 2022 年度主要参数除收入因业务调整导致预测减少外，其他参数差异变化幅度都较小，未发生重大变化。捷夫珠宝本次预测 2023 年主营业务收入，考虑到由于 2023 年一季度为防控开放初期，同时消费者购物意愿正在逐步恢复，因此本次预测略高于企业年化后收入。同时，本次评估预测收入低于 2019 年综合因素发生前收入的 75%。因此，企业实现预期收入可能性较大。本期商誉减值准备计提是审慎、合理的，前期商誉减值准备计提是充分的。

### **(3) 请兴华所核查并发表明确意见。**

#### **【会计师回复】**

##### 一、会计师核查过程

我们主要执行了以下审计核查程序：

(一) 获取管理层提供的与商誉减值测试相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到执行。

(二) 获取管理层提供的与商誉减值测试相关基础数据，包括但不限于与形成商誉相关的子公司过去的经营和财务数据、未来盈利预测情况，结合同行业可比上市公司的相关指标，与管理层讨论与商誉减值测试相关的资产组的认定的合理性以及关键假设、关键参数、收入增长率、折现率等关键指标选取的恰当性。

(三) 获取管理层提供的与商誉减值测试相关的评估报告，在评价评估机构的独立性、客观性、专业资质和经验，与管理层及评估专家讨论评估报告选用的评估方法、关键假设、估值模型的适当性后，利用评估专家的工作，判断商誉减值金额的合理性。

(四) 将本期与商誉减值测试相关的关键参数, 如收入增长率、费用增长率、折现率等关键参数以及关键假设, 与上期商誉减值测试相关的关键参数、关键假设进行对比分析, 与管理层讨论形成差异的原因, 并结合形成商誉相关的子公司的经营情况, 判断本期商誉减值准备计提的合理性和前期商誉减值计提的充分性。

## 二、会计师核查意见

经核查, 我们认为被审计单位本期减值测试过程、资产组的认定情况、减值测试关键假设、关键参数选取的依据充分且具有合理性、符合公司实际经营情况及行业发展趋势, 本期商誉减值准备计提审慎、合理, 前期商誉减值准备计提依据充分。

8. 关于预付款项。年报显示, 你公司报告期末预付账款余额为 3,274.62 万元, 较期初减少 15,628.54 万元。前五名预付对象期末金额合计 2,173.45 万元, 占比 66.37%。请你公司:

(1) 结合过往业务预付情况、合同约定的付款安排、预付比例以及本报告期业务开展情况和相关采购、结算政策变化等, 说明预付款项余额较期初大幅减少的原因, 是否符合商业惯例。

### 【回复】

公司报告期末预付款项余额较期初大幅减少, 一方面受正常的业务结算导致期末预付账款减少 7,091.01 万元; 另一方面将预计无法收回的预付款 8,537.53 万元转至其他应收款计提信用减值损失。

正常业务结算减少的主要供应商明细如下:

单位: 万元

序号	供应商名称	款项性质	期末余额	期初余额	变动金额
1	预付对象一	货款	30.71	2,524.11	-2,493.40
2	预付对象二	货款	175.00	629.68	-454.68
3	预付对象三	货款	0.00	531.60	-531.60
4	预付对象四	债务重组 履约保证 金	1,345.00	2,995.50	-1,650.50
5	预付对象五	服务费	223.63	1,160.24	-936.61
6	预付对象六	授权服务费	0.00	500.00	-500.00
7	预付对象七	咨询费	0.00	300.00	-300.00
	合计		1,774.34	8,641.13	-6,866.79

公司本期发生的预付款主要系存货的采购款以及预付的费用款项，其中大额的预付存货采购款中除向上海黄金交易所采购金料需全额预付款项外，其他预付货款为根据双方约定的预付比例，本报告期结算政策未发生重大变化；大额的预付存货采购款较年初减少 3,479.68 万元，主要由于供应商已在报告期交付部分货品，公司及时完成入库处理。保证金款项较年初减少 1,650.50 万元，主要系履约保证金抵付重组宽限补偿金；预付费用类款项较年初减少 1,736.61 万元，主要由于提供的服务已完成并确认费用以及由于合作终止，预付款项退回。

综上所述上述预付款项属于正常商业行为，符合商业惯例。

(2) 逐笔列示前五大预付对象及账龄超过 1 年的预付款项的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、采购的具体内容及截至目前进展情况，涉及对手方的情况及其是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，在此基础上说明相关预付款项是否构成关联方非经营性占用你公司资金的情形。

**【回复】**

前五大预付账款具体情况如下：

序号	债务人	期末余额（万元）	形成时间	形成原因	采购的具体内容	截至目前进展情况
1	预付对象四	1,345.00	2021 年	债务重组	债务重组履约保证金	抵付重组宽限补偿金
2	预付对象八	269.71	2022 年	预付采购款	货品	尚未结算完毕
3	预付对象五	223.63	2021 年	预付服务费	服务费	尚未结算完毕
4	预付对象二	175.00	2022 年	预付服务费	服务费	尚未结算完毕
5	预付对象九	160.11	2022 年	预付采购款	货品	已结算
	合计	2,173.45				

账龄超过 1 年的预付款项的具体情况：

序号	债务人	期末余额（万元）	形成时间	形成原因	采购的具体内容	截至目前进展情况
1	预付对象四	1,345.00	2021年	债务重组	债务重组履约保证金	抵付重组宽限补偿金
2	预付对象五	223.63	2021年	预付服务费	服务费	尚未结算完毕
3	预付对象十	103.25	2021年	预付服务费	代销手续费	尚未结算完毕
4	预付对象十一	62.88	2019年、2020年	预付保底特许权费	保底特许权费	尚未结算完毕
合计		1,734.76				

主要的交易对手方情况如下：

公司名称	法定代表人	注册资本（万元）	成立日期
预付对象四	张卫东	3816453.5147	1999/9/24
预付对象八	杨长春	5000	2014/6/27
预付对象五	崔灵	1000	2017/7/11
预付对象二	王宝清	1000	2013/11/4
预付对象九	殷献民	15000	2002/1/30
预付对象十	谷澍	34998303.3873	1986/12/18
预付对象十一	姚高员	10	2023/1/30

经核查公开信息，上述交易对手方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，相关预付款项不构成关联方非经营性占用公司资金的情形。

### （3）请兴华所核查并发表明确意见。

#### 【会计师回复】

##### 一、会计师核查过程

我们主要执行了以下审计核查程序：

（一）了解、测试并评估与采购及付款循环相关的内部控制，并评价其内部

控制的有效性。

(二) 获取并检查被审计单位与预付款相关的主要供应商的采购合同，结合合同中约定的预付款条件及实际付款时间，判断形成预付款相关的交易事项的合理性。

(三) 将期末形成的大额预付款项与上期进行对比，与管理层讨论期末较期初大额减少的原因，并结合目前的被审计单位及预付对象的实际交易情况，判断期末预付款项大额减少的合理性。

(四) 对期末重要的大额的预付款项执行函证程序，确认期末预付款项余额的存在性。

(五) 针对期末账龄超过一年以上的大额预付款项，与管理层讨论形成的原因，结合合同条款、交易背景、结算政策、预付款项业务性质，判断形成账龄超过一年以上的大额预付款项形成的原因。

(六) 获取管理层关联方声明书及关联方清单，通过天眼查等公开渠道对大额预付对象工商信息、资信状况、股权结构等情况进行查询，结合交易条款、定价原则、交易频率、合同条款、付款方式、信用期限等情况，判断大额预付对象与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系情况和造成利益倾斜的可能性。

## 二、会计师核查意见

经核查，期末预付款项余额较期初大幅减少的原因合理，符合商业惯例。未发现大额预付对象与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系的情形，亦未发现存在大额预付款项构成关联方非经营性占用上市公司资金的情形。

**9. 关于其他应收款减值计提。报告期内，你公司对其他应收款计提减值10,271.63万元。请你公司：**

(1) 说明你公司报告期内计提减值的其他应收款形成原因，以及未能及时收回的原因，结合你公司已采取的催收措施（如有）以及过去三年对相应其他应收账款减值计提的情况，说明你公司报告期内计提应收账款坏账准备的依据和合理性。

**【回复】**

其他应收款及本期计提减值准备的整体情况如下：

单位：万元

类别	2022 年末其他应收款			2022 年初其他应收款		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
按单项计提	39,055.61	31,112.70	7,942.91	28,658.08	21,227.33	7,430.75
按组合计提	6,101.21	4,121.04	1,980.17	9,015.59	3,734.78	5,280.81
合计	45,156.82	35,233.74	9,923.08	37,673.67	24,962.11	12,711.56

单位：万元

类别	信用减值损失		
	2022 年末坏账准备	2022 年初坏账准备	2022 年计提
按单项计提	31,112.70	21,227.33	9,885.37
按组合计提	4,121.04	3,734.78	386.26
合计	35,233.74	24,962.11	10,271.63

报告期内，公司其他应收款计提信用减值损失共计 10,271.63 万元，其中：  
按单项计提 9,885.37 万元，按组合计提 386.26 万元。

#### 一、按单项计提信用减值损失的主要其他应收款

单位：万元

欠款方名称	2022 年账面余额	2022 年计提金额	形成原因	计提依据及合理性
陈建华	2,010.00	1,507.50	一恒贞公司与其债权人陈建华发生的民间借贷纠纷一案，陈建华以我司是河南一恒贞公司的股东且抽逃出资 1.5 亿元为由申请追加我司为被执行人。一、二审法院裁定执行划扣公司 2010 万元，我司提出申诉并要求陈建华提供足额反担保。该案经河南省高院再审审理，撤销了原一、二审判决，判定不得追加我司为被执行人。我司已申请执行回转程序，收回前期被强制执行的款项。2023 年 1 月法院就执行回转阶段的执行异议复议裁定发回重审，重审法院尚未作出裁定。	涉诉，根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断，预期无法收回
北京金品悦珠宝设计有限公司	1,000.00	1,000.00	原为预付采购款，涉诉预期无法收回，将预付账款转入其他应收款单项全额计提坏账准备	2022 年涉诉，根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断，预期无法收回



北京金邦辉月商贸有限公司	1,000.00	1,000.00	原为预付采购款，涉诉预期无法收回，将预付账款转入其他应收款单项全额计提坏账准备	2022年涉诉，根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断，预期无法收回
江西瑞喜珠宝首饰有限公司	2,879.04	2,879.04	原为预付采购款，涉诉，已判决，对方无可供执行财产，因此2022年将预付账款转入其他应收款单项全额计提坏账准备	2022年涉诉，根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断，预期无法收回
瑞金晔平珠宝有限公司	3,281.39	3,281.39	原为预付采购款，涉诉，已判决，对方无可供执行财产，因此2022年将预付账款转入其他应收款单项全额计提坏账准备	2022年涉诉，根据案件目前的进展情况及法律意见书中律师对债务人还款能力的判断，预期无法收回

上述欠款方过去三年减值计提的情况如下：

（一）陈建华的应收款项发生于2019年，陈建华提供了中国人民财产保险股份有限公司许昌市公司开具的财产保全保函及诉讼保全责任保险2012万元，公司已申请执行回转程序，收回前期被强制执行的款项。由于该案陈建华执行时已提供了足额的反担保，预计执行回转在很大程度上是有保障的，综合律师出具的法律意见书，故2019年至2021年期间未计提坏账准备。

（二）北京金品悦珠宝设计有限公司及北京金邦辉月商贸有限公司应收款项发生于2020年，该款项为我司向对方预付的采购货款，预付方式为一年期的商业承兑汇票，由于对方实控人涉刑事案件，造成相关业务并未实际开展，商业承兑汇票到期后未兑付，故2020年至2021年期间未计提坏账准备。

（三）江西瑞喜珠宝首饰有限公司应收款项系2019年度采购业务形成的应开具而未开具的增值税专用发票对应的进项税额，2019-2021年正常开具发票，故未计提坏账准备。

（四）瑞金晔平珠宝有限公司应收款项系2019年度采购业务形成的应开具而未开具的增值税专用发票对应的进项税额，2019-2021年正常开具发票，故未

计提坏账准备。

## 二、按组合计提信用减值损失的情况

对于其他应收款，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。当单项其他应收款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将其他应收款划分为保证金及押金组合、往来款组合组合以及无风险组合，对划分为组合的其他应收款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，本报告期公司按组合计提信用减值损失共计 386.26 万元。

对于上述其他应收款，公司与对方积极沟通、催收，对于部分欠款方已提起诉讼，对于后期催收没有实质性进展的欠款方，不排除将通过采取法律手段进行催收。

公司严格按照既定的其他应收款坏账计提政策计提坏账准备，相关会计处理符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，信用减值损失计提充分、合理。

(2) 结合上述其他应收款欠款方情况，说明是否与你公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，是否存在你公司资金被关联方非经营性占用的情形，并按照其他应收款核算的往来款项是否属于本所《上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》规定的对外提供财务资助性质款项，如是，请说明你公司履行的审议程序及临时信息披露情况（如适用）。

### 【回复】

经核查公开信息，上述其他应收款欠款方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人等不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。前述其他应收款欠款方不涉及关联方非经营性占用公司资金的情形。其他应收款核算的往来款项不属于深交所《上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》规定的对外提供财务资助性质款项。

(3) 请兴华所核查并发表明确意见。

### 【会计师回复】

## 一、会计师核查过程

我们主要执行了以下审计核查程序：

（一）了解、评价、测试管理层与其他应收款减值相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性。

（二）与管理层讨论期末其他应收款形成的原因，结合形成原因，复核管理层确定单项或组合计提坏账准备的依据，分析评估管理层使用的其他应收款减值损失方法的合理性。

（三）获取被审计单位提供的其他应收款预期信用损失模型，复核历史信用损失数据、关键假设参数的合理性和计算过程，复核划分为组合基础确认预期信用损失的合理性，重新计算坏账准备计提的准确性。

（四）对于单项为基础确认预期信用损失的其他应收款，选取余额较大款项了解债务人的特征、双方诉讼情况、债务人偿债能力等，复核管理层划分为单项基础确认预期信用损失的合理性，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与会计师所了解的情况进行核对。

（五）对于涉诉其他应收款，检查管理层其他应收款可收回性判断的依据，参考律师的法律意见书，复核管理层其他应收款坏账准备计提的充分性和适当性。

（六）执行其他应收款函证程序，检查其他应收款形成记录、查阅法院的判决文件或和解文件、检查期后回款情况等，评价管理层对其他应收款坏账准备计提的充分性、适当性。

（七）获取管理层关联方声明书及关联方清单，通过天眼查等公开渠道对主要其他应收款欠款方相关工商信息、资信状况、股权结构等情况进行查询，结合交易背景、付款情况、合同条款等情况，判断主要其他应收款欠款方与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系情况和造成利益倾斜的可能性。

## 二、会计师核查意见

经核查，我们认为报告期内计提其他应收款坏账准备的依据具有合理性。未发现主要其他应收款欠款方与被审计单位、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系的情形，未发现

存在主要其他应收款欠款方构成关联方非经营性占用上市公司资金的情形，亦未发现被审计单位存在对外提供财务资助性质的款项。

10. 关于合同负债。截至报告期末，你公司合同负债账面余额为 5,040.73 万元，主要为预收黄金及珠宝购货款，较上年同期减少 64,324.20 万元。请你公司：

(1) 说明前五大预收对象的名称、期末预收金额、较期初变动情况，结合预收款项涉及业务的具体情况，说明预收款大幅下降的原因及合理性，是否表明你公司订单获取能力发生不利变化。

**【回复】**

2022 年公司合同负债预收对象的名称、期末及期初预收金额及变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年末预收账款余额	2021 年末预收账款余额	增减变动
1	客户 C	2,636.07	9,933.34	-7,297.27
2	客户 N	1,453.10	1,181.72	271.38
3	客户 O	360.00	360.00	0.00
4	客户 P	131.38	131.38	0.00
5	客户 A	128.32	12,000.65	-11,872.33
合计		4,708.87	23,607.09	-18,898.22

公司合同负债主要为预收黄金及珠宝购货款，上述客户合同负债减少主要由于相关的预收款项在 2022 年确认为当期销售所致。

除上述客户外，安阳金合阳珠宝有限公司期初预收余额 49,328.09 万元，期末预收余额为 0，较期初减少 49,328.09 万元，主要是根据 2022 年安阳金合阳案件终审判决结果以及会计准则的要求，公司将该笔款项由“预计负债”项目调整至“其他应付款”。

综上所述，公司的合同负债减少主要为正常经营结算以及科目重分类所致，公司订单获取能力未发生不利变化。

(2) 请兴华所核查并发表明确意见。

**【会计师回复】**

一、会计师核查过程

我们主要执行了以下审计核查程序：

(一) 了解、评价、测试管理层与销售收款循环相关的关键内部控制设计的合理性和运行的有效性。

(二) 访谈管理层，了解被审计单位的销售模式及形成合同负债的原因，结合相关销售合同中的预收条款、结算条款，判断形成合同负债的合理性。

(三) 对本期和上期预收对象执行分析性程序，与管理层讨论本期合同负债余额相比去年变动较大的原因，结合收入确认原则、结算条款、涉诉情况，判断预收款项相比去年变动的合理性。

(四) 对本期期末余额较大的预收对象，执行函证程序，确认期末合同负债余额的存在性。

(五) 对于长期挂账的预收款项，了解长期挂账的原因，结合实际销售及存货出库情况，判断长期挂账原因的合理性。

## 二、会计师核查意见

经核查，我们认为本期被审计单位预收款大幅下降的原因合理，未发现存在对被审计单位订单获取能力产生不利影响的潜在事项。

**11. 关于无形资产减值损失。报告期内，你公司确认无形资产减值损失 1,009.29 万元。请你公司：**

(1) 说明本次无形资产减值涉及的项目明细、金额、出现减值迹象的时点及依据、相关无形资产在 2021 年末的可回收金额、与本次测算的可回收金额的差异及原因。同时，说明前述减值计提时点是否准确，以前年度减值测试是否审慎、合理，本次减值准备计提是否充分，是否符合企业会计准则等有关规定。

### 【回复】

一、本报告期，无形资产减值明细如下：

单位：万元

子公司	项目	账面价值	可回收金额	减值金额
捷夫珠宝	商标	1,645.85	678.39	967.46
越王珠宝	商标、专利	1,821.51	1,779.68	41.83
合计		3,467.36	2,458.07	1,009.29

由上表可知：

深圳市捷夫珠宝有限公司（以下简称捷夫珠宝）的注册商标减值金额 967.46 万元，捷夫珠宝 2022 年营业收入较 2021 年下降且净利润较上年亏损增加，公司以 2022 年 12 月 31 日为基准日对捷夫珠宝的无形资产进行了减值测试，同时委托评估机构对无形资产可收回金额进行评估，根据《北京金一文化发展股份有限公司减值测试涉及的深圳市捷夫珠宝有限公司商标专用权市场价值资产评估报告》（京信评报字（2023）第 234 号），捷夫珠宝的商标专用权可回收金额 678.39 万元，可回收金额低于账面价值，出现减值迹象，按照会计准则的要求，计提相应的资产减值损失金额为 967.46 万元；

浙江越王珠宝有限公司（以下简称越王珠宝）的注册商标及专利减值金额为 41.83 万元，越王珠宝 2022 年营业收入较 2021 年下降且净利润较上年亏损增加，公司以 2022 年 12 月 31 日为基准日对越王珠宝的无形资产进行了减值测试，同时委托评估机构对无形资产可收回金额进行评估，根据《北京金一文化发展股份有限公司减值测试涉及的浙江越王珠宝有限公司商标专用权及专利权市场价值资产评估报告》（京信评报字（2023）第 236 号），越王珠宝的商标专用权及专利权可回收金额 1,779.68 万元，可回收金额低于账面价值，出现减值迹象，按照会计准则的要求，计提相应的资产减值损失金额为 41.83 万元；

二、2022 年与 2021 年无形资产可回收金额及差异如下：

单位：万元

子公司	项目	2022 年可回收金额	2021 年可回收金额	差异金额
捷夫珠宝	商标	678.39	2,735.59	-2,057.20
越王珠宝	商标、专利	1,779.68	1,197.14	582.54
合计		2,458.07	3,932.73	-1,474.66

由上表可知：

（一）捷夫珠宝本次测算的可回收金额存在差异的主要原因为本次预测 2023 年至 2027 年营业收入较 2021 年预测收入减少导致企业预测 2023 年至 2027 年净利润低于 2021 年预测净利润。因此本次测算的可回收金额与 2021 年测算的可回收金额存在差异。

本次测算根据捷夫珠宝历年的生产销售情况，自取得商标专用权以来，应用在销售及产品上，品牌商标主要应用在线下及线上的宣传中，同时，捷夫珠宝经

营商品钻石、珍珠、翡翠、K金、铂金、黄金均使用公司商标。同时根据公司历史数据、未来年度盈利预测数据，综合考虑了行业及市场发展趋势和实际的经营情况，并根据商标使用情况分析判断，未来年度盈利预测数据是合理的。

（二）越王珠宝本次测算的可收回金额存在差异的主要原因为本次预测2023年至2027年营业收入较2021年预测收入增加导致企业预测2023年至2027年净利润高于2021年预测净利润。因此本次测算的可回收金额与2021年测算的可收回金额存在差异。

本次测算根据了越王珠宝的历年生产销售情况，自取得商标专用权及专利权以来，应用在销售及产品上，且取得了预期效果。公司目前拥有1项实用新型专利、16项外观设计专利，其中“唯系列”11项，主要用于戒指唯系列产品；“鸳鸯系列”5项，主要用于链坠鸳鸯系列产品；拥有商标38项，其中14类商标30项，商标3599312“越王”为申请中华老字号商标；“越王珠宝”、“越王珠宝JOVAN”、图形“王”主要用于门店形象、产品包装、产品LOGO等。同时根据公司历史数据、未来年度盈利预测数据，综合考虑了行业及市场发展趋势和实际的经营情况，并根据商标使用情况分析判断，未来年度盈利预测数据是合理的。

综上所述：相关无形资产2021年采用相同的减值测试方法确定的可回收金额大于账面价值，2021年无需计提减值、以前年度减值测试审慎、合理，根据2022年商标及专利权出现减值迹象，公司在2022年末计提的资产减值损失减值是充分的，时点是准确的。

（2）请兴华所核查并发表明确意见。

### 【会计师回复】

#### 一、会计师核查过程

我们主要执行了以下审计核查程序：

（一）获取与商标权确认相关的原始资料，包括但不限于股权收购协议、评估报告、审计报告、商标权属证明文件，重新复核并计算确认商标权初始确认金额的准确性。

（二）获取管理层提供的与商标权减值测试相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到执行。

（三）获取管理层提供的与商标权减值测试相关的评估报告，在评价评估机

构的独立性、客观性、专业资质和经验，与管理层及评估专家讨论评估报告选用的评估方法、关键假设、估值模型的适当性后，利用评估专家的工作，判断商标权减值金额的合理性。

(四)与管理层讨论期初商标权减值的依据和合理性，获取管理层提供的期初商标权减值评估报告，与期初评估师访谈并讨论与期初商标权减值相关的评估方法、评估指数、估计模型的适当性，重新复核期初商标权减值金额的合理性。

(五)将本期商标权可收回金额与以前年度商标权的可收回金额进行对比分析，结合目前被审计单位的经营情况和商标权的使用情况，分析可收回金额变动的合理性。

## 二、会计师核查意见

经核查，我们认为本期被审计单位无形资产减值计提时点准确，本次减值准备计提依据充分，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。未发现以前年度商标权减值测试存在审慎、不合理的情况。

**12. 关于递延所得税资产。截至报告期末，你公司递延所得税资产账面余额为 962.75 万元，较上年同期减少 56,811.68 万元。请你公司：**

**(1) 说明报告期递延所得税资产的计算过程，同比下降的原因及合理性。**

### 【回复】

一、递延所得税资产的计算过程：

公司递延所得税资产余额主要由资产减值准备、坏账准备、可弥补亏损等部分构成，截至 2022 年末，递延所得税资产账面余额为 962.75 万元，较期初减少 56,811.68 万元，同比下降 98.33%，具体明细如下：

单位：万元

项目	期末余额		期初余额		同比变动	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	0	0	12,200.75	3,050.19	-12,200.75	-3,050.19
坏账准备	0	0	131,104.27	32,776.07	-131,104.27	-32,776.07
内部未实现利润	0	0	833.71	208.43	-833.71	-208.43
可弥补亏损	3,851.00	962.75	85,716.96	21,429.24	-81,865.96	-20,466.49
递延收益	0	0	941.91	235.48	-941.91	-235.48
其他权益工具投资公允价值变动	0	0	300.09	75.02	-300.09	-75.02
合计	3,851.00	962.75	231,097.70	57,774.42	-227,246.70	-56,811.68



各项递延所得税资产=可抵扣的暂时性差异×预计转回期间适用的企业所得税税率（涉及主体适用企业所得税税率为 25%）

## 二、递延所得税资产同比下降的原因及合理性：

本报告期公司累计亏损金额较大且净资产为负，2023 年 1 月 31 日公司进行重整并启动预重整程序，公司预计未来持续经营存在重大不确定性，其中对于预计未来不开展经营业务的子公司，由于预计未来无法盈利，因此不再计提且转回以前年度计提的递延所得税资产；对于经营情况出现持续亏损的子公司，在可抵扣亏损及税款抵减的期间内，公司通过正常的生产经营活动无法取得足够的应纳税所得额抵扣该部分暂时性差异，基于谨慎性原则，对以前年度计提的递延所得税资产进行冲回，且部分子公司当期不再计提递延所得税资产，因此，公司期末递延所得税资产较期初降幅较大。公司递延所得税资产的会计处理符合相关会计准则的规定。

### （2）请兴华所核查并发表明确意见。

#### 【会计师回复】

依据《企业会计准则第 18 号—所得税》（2006）：“第二十条资产负债表日，企业应当对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，应当减记递延所得税资产的账面价值。”2022 年度审计，我们对被审计单位企业集团重要组成部分出具带有持续经营重大不确定性段落的审计报告，同时，基于对被审计单位破产预重整方案及未来集团布局的访谈结果，集团各公司的未来盈利预测，我们认为管理层对递延所得税资产做出的会计估计和判断是审慎的。被审计单位目前正处于破产预重整阶段和持续经营存在重大不确定性，同比下降有明确的原因且具有合理性。

特此公告。

北京金一文化发展股份有限公司董事会

2023 年 7 月 3 日