证券代码:002721　　证券简称:*ST金一　　公告编号:2023-072

# 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,你公司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) × (1+税率) × 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) × (1+税率) × 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剩数成本 × (1+税率) × 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) × (1+税率) × 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) × (1+税率) × 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 × 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)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 |
| | 合计 | 457,213.51 | 6,676.50 | 450,537.01 | 574,482.09 |
| 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 | 菜百股份 | 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 | 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。 |
| 潮宏基 | 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。 |
| 金一文化 | 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。 |

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 × 产品毛利率 × (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 |
| 合计 | 401,963.69 | 87,510.19 | 314,453.50 | 334,903.01 |

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 |
| 合计 | | 331,488.11 | 282,074.57 |

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,请参见本回题第(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,你公司已采取的其体催收措施和效果。

【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、已采取的其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 | 已采取的其体催收措施和效果 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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真实性及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,2021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,2021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,2021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 |
| 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,效果不佳 |
| 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 |
| 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