（上接B067版）

上海悠游堂投资发展股份有限公司、TOYS R US–Delaware,Inc DBA TOYS R US（以下简称美国玩具反斗城）、kmart corporation三家为公司玩具制造业的客户。上海悠游堂投资发展股份有限公司2013年7月与公司开始合作，原名上海悠游堂游乐设备股份有限公司，2014年改为现名。2013年–2017年8月共销售玩具121.52万元，收回货款99.94万元，其间公司销售人员曾多次通过QQ方式、电话、上门催收货款，对方均以各种理由拖延不支付，截止到2017年12月31日应收账款余额21.58万元。2018年1月该公司被上海市工商行政管理局列入异常，3月2日被移出国家企业信用信息公示系统。美国玩具反斗城是美国一家玩具经销商，2011年7月开始与公司合作，2011–2017年8月共销售玩具1,792.42万美元，收回货款1,740.05万美元，9月美国玩具反斗城申请破产，欠公司货款52.37万美元，经跟进催收，2019年12月收到一笔赔偿款3.26万美元，截止2019年12月31日应收账款余额49.11万美元，折合人民币342.63万元。2020年因汇率变动，折合人民币320.46万元。

kmart corporation，2017年7月与公司合作，2017年–2018年8月共销售玩具15.46万美元，收回货款8.40万美元，2018年10月该公司申请破产，欠公司货款7.06万美元。经公司销售人员跟进催收，未能收回货款，截止2019年12月31日应收账款余额7.06万美元，折合人民币49.28万元。2020年因汇率变动，折合人民币46.09万元。

上述三家客户货款均存在无法收回风险，2019 年度根据收回风险情况对上述债权采取单项计提信用减值损失。

另外36家客户均为控股子公司异度信息的客户，2020年单项计提的情况异度信息说明如下：

计提单项坏账准备的应收账款涉及的销售合同，有客户盖章确认的货物签收单、项目验收单、技术验收单等作为依据，合同标的风险已转移，均符合收入确认原则。

根据公司管理层与欠款客户多次沟通，经公司董事会决议通过，对应收账款计提单项坏账准备主要的原因是：1、由于疫情的持续影响和教育局资金落实不到位的情况，造成经销商计划落地的项目无法按期推进，终端项目处于停止状态，无法验收，客户收不到款项，不能支付我公司欠款；由于客户受疫情影响，项目延期、施工周期延长，部分项目资金要重新申报，导致项目无法正常投入使用，导致客户无法支付对我公司的欠款；以及由于疫情影响，部分欠款客户业务量下降、处于经营停顿状态，无力偿还等原因，造成款项无法收回。

具体情况如下：

2020年应收账款单项计提坏账明细表		
客户名称	无法收回的原因	催款记录
南京博瑞杰数码科技有限公司	该公司是我们重要的合作伙伴，在仅征市全面推广，并逐步覆盖，2017年该司与我司签订战略合作协议，同时签订江苏省的总代，我司有专门成立部门，在全省推广异度的产品，合作期间，我们的产品，市场一直反映使用良好，且历年来总共合作项目超过50个以上，所有项目都有滚动式正常回款，在仅征市教育局等项目成功中标后，持续销售大量的异度产品，并在江苏省电教馆城乡结对项目第一、第二试点中标，相应的项目合同订单都已全部回款给异度公司，由于城乡结对第三期为教育厅重点项目，省电教馆下发了三期的建设标准，并大规模在全省推广，我们跟代理协商，承诺把城乡结对项目给他们公司做，以示支持渠道在当地的发展。由于三期确定是20年第一季度要实施完毕，甲方客户也在催代理尽快备货，所以江苏大区也让代理在19年先签订了合同，合同签定后，双方合同履行正常，但目前因对方项目款项未收到，故未及时向我司付款。在历年来的整体合作中，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，我司均已按约履行，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
武汉明新华创科技有限公司	该公司是我们湖北的总代，有专门团队在推广异度产品，在武汉经开区教育局中标了很多学校的异度项目，都按客户要求验收，但其中有两个项目，编号：DEMX20190917–WHXM和DEMX201918–WHXM的两个合同，因客户方系统集成综合项目验收未通过，整体尾款未收到，且我司产品仅是综合项目中信息化建设中在线课堂的一部分。因代理商未收到终端客户款，故一直拖欠我司。在历年来的整体合作中，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，我司均已按约履行，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
上海实翟计算机科技有限公司	该公司主要业务在高校，拓展市场与我们产品相吻合，17年与我司签订了上海地区的代理协议，并开始大力推广我司产品，陆续销售了许多产品，都已验收、回款，但合同编号为EDSA201706，我们平台系统在客户多次测试，存在多次因客户需求调整进行了反复的更改，目前改好后，系统软件已再次发给他们，代理商还没有收到客户款项，故暂未给我们支付应收帐款。在历年来的整体合作中，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，我司均已按约履行，符合收入确认原则。	由销售、商务人员多次电话催收
金鹏电子信息机器有限公司	该公司是我们在广西柳州的第二期项目，是柳州移动推荐的垫资公司，由于移动几次验收都没通过，主要是移动带宽不稳定，移动自己提供给客户的云平台存在不成熟的原因，导致整体尾款一直没有收到，也同步影响我司供货的产品部分无法收到代理商的款。根据会计准则规定，我司确认此项目的收入原则完全符合标准，满足以下条件： 1、我司已完成将合同约定的所有设备全部提供给客户，且收到对方按合同约定支付的第1笔硬件设备货款合计650万人民币，同时，我司如期完成了相应的安装调试及服务工作，并于2019年4月收到相应的首批服务费用348385.27元人民币，截止目前，合计共收到金鹏电子支付6848385.27元人民币。 2、按销售合同、货物已发出的相关证明，表明经金鹏电子确认收到货物后、所有权上的主要风险已经转移给金鹏电子，完全符合收入确认原则，因此，按已经收到的款项确认，截止目前，我们确认，金鹏电子应收帐款是349万人民币。 在历年来的整体合作中，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，我司均已按约履行，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
广州瀚泰电子科技有限公司	该客户是我们广州的总代，在广州高校，花都，广西白色做了不少项目。2018–2019年期间，我司和此代理共同推进花都项目，此代理商提前投入在8所学校搭建了设备，并签订的合同编号：EDITC20181101–HDX M合同，我司已完成发货，并协助有搭建使用，后因项目整体预算立项金额有调整，导致代理商的前期投入无法在后面收回，故后面的尾款，代理商一直拖欠未支付，目前为催收应收帐款，我司已借取相应措施，停止了系统平台使用权权。双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
福建睿凌教育科技有限公司	该公司为我们的行业代理，主要业务是福建地市的教育，该公司中标了一个项目，因此项目为系统集成的综合项目，我司产品仅是综合项目中信息化建设中在线课堂的一部分，代理商因未收到终端客户款也未向我司付款。双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
陕西固力通工贸有限公司	该公司是我们西北的总代，陆续在陕西等地，合作了十多个项目，均有正常签约、验收和回款，但合作的最后一个项目时，出现终端客户回款拖欠代理商现象，无法支付我司款项。我司与代理商之间已经履行了合同，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。我司已经停止了能力互动平台的使用权限。	由销售、商务人员多次电话催收
深圳因切特教育设备有限公司	与该客户签订的开发合同，我们已实际交付，并有正常做运行签收和验收，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，后由于对方没付款，为促进催收应收帐款，我司已经停止了能力互动平台使用权限。 我司与代理商之间已经履行了合同，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。	由销售、商务人员多次电话催收
深圳市尧如达实业有限公司	此公司是我们深圳的总代，17年开始推广我们的产品，陆续销售了大量的异度系统平台及产品等，合作项目超过30多个，但最后一个项目合同，终端项目缓停，无法回款。双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
郑州大轩电子科技有限公司	该公司是我们的行业代理，通过展会了解我们的系统，所以他们想把我们的系统融到他们的平台系统中，签订了开发合同，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。因为没付款，我们停止了系统平台使用权限。	由销售、商务人员多次电话催收
河南超祥商贸有限公司	该公司由于跟河南移动签订了PPP垫资的大项目，该项目是分多年回款，移动没收到款，所以也不付款给此公司，导致此公司资金出现断裂及帐户被冻结状态，我们也发了律师函，多次催收，双方所有合同原件及货物签收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。	发了律师函，多次催收
江苏汇视通科技有限公司	此代理商是核心代理商与系统集成商，2018年开始与我司合作，开发了“汇视通”智慧校园平台、APP和常态化终端软件，项目通过的系统平台融合与测试，集成在其他项目中，做智慧校园平台的一部分进行销售，与异度之间的合作，前期均有正常履行协议约定，后期因代理商没有收到客户的平台回款，导致应收回款一再拖延。双方所有合同原件及货物签收单及软件验收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
深圳市玮航天下科技有限公司	该公司重点客户资源在广东惠州和江西，从2016年开始合作，并发展成为我们的战略合作伙伴，陆续合作项目超过3个以上，2017年合作较紧密，后在江西景德镇项目上，代理商没能如期收到客户回款，故一直拖欠我司款项。双方所有合同原件及货物签收单及软件验收单等一应资料齐全，符合收入确认原则。目前，我司已经多次发律师函及催款函。	发了律师函，多次催收，此公司已注销
西安地平线教学设备有限公司	该公司是我们在西北的总代，中标了青海大项目，第一期顺利验收回款，第二期由于平台兼容及互联互通的问题，导致代理在综合验收时，只收到客户的首笔款，后期款项没收到。该欠款项目对应的合同我司已履行，合作过程中的所有合同原件及货物签收单均齐全，符合收入确认原则。我司已采取措施，停止了系统平台使用权限。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
江苏恒卓电子科技有限公司	该公司是我们在江苏的行业代理，18年开始与我们合作，在江苏普教销售了很多我们产品，之前都已回款，最后一个合同合同编号：NO：EDHZ20181107–YZXM，课程基地云平台项目（二期），代理商还在努力回收尾款中。该项目对应的合同我司已履行，合作过程中的所有合同原件及货物签收单均齐全，符合收入确认原则。我司已采取措施，停止了系统平台使用权限。	当地销售有区域驻点服务并上门催款
昆明盘策商贸有限公司	该公司是我们昆明的总代理，从2017年开始与我司合作，历年的项目合作数量超过8个以上，大部分已验收和回款，在最后2个项目的订单执行时，因商务关系不到位，综合项目在验收上有争议，代理商还在努力回收尾款中，在与我司的合作过程中的所有合同原件及货物签收单均齐全。我司已经正常履行合约，符合收入确认原则。	由销售、商务人员多次电话催收
深圳市玮航教育科技有限公司	该公司重点客户资源在广东惠州，从2018年开始与我司合作，历年的项目合作数量超过10个以上，且大部分已验收和回款，重点集中在惠州的湖镇、泰美等，另外，江西景德镇二期是此代理商做的，受一期验收影响，二期也往后延迟回款，因代理商没有收到终端客户回款，故拖欠我司回款，在我司的合作过程中的所有合同原件及货物签收单均齐全。我司已经正常履行合约，符合收入确认原则。为促进回款，我司已发律师函	发了律师函，多次催收
湖北天扬科技发展股份有限公司	该客户是我们湖北代理，之前销售了不少的产品，都验收回款，本合同原件及货物签收单齐全，我们已全部履行合同，符合收入确认原则。因为没付款，我们停止了系统平台	当地销售有区域驻点服务并上门催款
武汉华锦科技有限公司	该客户是我们湖北代理，合作销售项目超过8个以上，合作过程中，前期滚动回款一直较良性，最后二个项目是小软件开发项目，终端客户付款有拖欠，导致代理商无法及时付我司款项。在我司的合作过程中的所有合同原件及货物签收单均齐全。我司已经正常履行合约，符合收入确认原则。	当地销售有区域驻点服务并上门催款

公司单项计提坏账准备客户，主要都是公司历年销售形成的应收款项。大多客户欠款时间均在三年以上，前期进行过电话、发催收函、发律师信等方式进行催收，后因经手人员的多次变更、账目核对难度大，无法联络客户、追偿成本高、客户破产注销等原因，无法收回应收账款，因此公司全额计提了坏账准备。

根据公司会计政策 “根据公司会计政策本公司对于信用风险显著不同且具备以下特征的应收票据、应收账款和其他应收款单项评价信用风险。如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收票据和应收款项等。

除了单项评估信用风险的金融资产外，本公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。”，异度公司经董事会决议通过，对应收账款计提单项坏账准备。

（2）低风险组合应收账款账面余额为1.81亿元，整个存续期预期信用损失率仅为1%。请说明低风险组合划分依据、坏账准备计提比例的确定依据、同行业公司坏账准备计提政策、你公司计提比例是否偏低、本期计提金额是否合理充分。请年审会计师核查并发表意见。

问题回复：

公司对低风险组合划分的依据为在行业中具有一定知名度，与公司建立长期合作关系，合作期间未发生过坏账的应收账款及其他应收款客户。坏账准备计提比例的确定依据为根据公司历史经验判断，发生坏账的可能性较低，因此按1%计提坏账准备。

低风险组合按业务划分可分为玩具制造业务、教育信息化业务、批发和零售业务，具体情况如下：

序号	业务类型	应收账款余额	计提比例	应计坏账准备	期后回款金额	回款百分比
1	玩具制造以及零售业务	63,290,622.81	1%	632,906.34	56,078,681.26	88.61%
2	教育信息化业务	117,922,705.46	1%	1,179,227.06	10,192,526.35	8.64%
	合计	181,213,328.27	1%	1,812,133.40	66,271,207.61	36.57%

1、玩具制造以及零售业务

玩具制造以及零售业务期末低风险组合应收账款余额63,290,622.81元，计提坏账准备632,906.34元，报告日后回款金额56,078,681.26元，回款比例为88.61%，该组合主要为沃尔玛集团、华润集团、菲仕兰集团等知名公司，并且与公司合作时间基本超过5年以上，与客户建立了长期的合作关系，回款较好，账龄较短，以前年度未发生过坏账。因此，将该部分组合划入低风险组合，按1%计提坏账准备，计提坏账准备金额合理、充分、谨慎，与公司实际情况相符。该组合具体客户如下表：（单位：元）

序号	客户名称	合作时间	应收账款余额	计提比例	应计坏账准备	期后回款金额	回款百分比
1	沃尔玛集团	5年以上	12,505,242.03	1.00%	125,052.42	11,106,890.71	88.82%
2	华润万家	5年以上	12,330,049.98	1.00%	123,300.50	9,197,784.68	74.60%
3	大润发	5年以上	7,103,052.81	1.00%	71,030.52	6,872,365.61	96.75%
4	玩具反斗城	5年以上	4,793,412.89	1.00%	47,934.12	4,793,412.89	100.00%
5	当纳利（中国）投资有限公司	1年	4,817,870.53	1.00%	48,178.70	4,817,870.53	100.00%
6	SAS ORGANISATION IN–TRA–GROUPE DES ACHATS	5年以上	763,498.78	1.00%	7,634.99	763,498.78	100.00%
7	LIONEL LLC	5年以上	2,340,579.63	1.00%	23,405.80	2,340,579.63	100.00%
8	名创优品	4年	200,984.00	1.00%	2,009.84	200,984.00	100.00%
9	易初莲花	5年以上	1,095,186.23	1.00%	10,951.86	610,214.48	55.72%
10	菲仕兰	4年	9,540,757.02	1.00%	95,407.57	7,450,342.57	78.09%
11	雅士利	4年	1,429,265.20	1.00%	14,292.65	1,429,265.20	100.00%
12	福建省华莱士食品股份有限公司	1年	5,138,315.10	1.00%	51,383.15	5,138,315.10	100.00%
13	步步高商业连锁股份有限公司	2年	630,804.72	1.00%	6,300.80	630,804.72	100.00%
14	麦德龙商业集团有限公司	4年	658,807.40	1.00%	6,588.07	658,807.40	100.00%
15	深圳市萌奇文化发展有限公司	3年	115208.87	1.00%	1,152.09	115,208.87	100.00%
16	家乐福集团	4年	862,137.43	1.00%	8,621.41	–	0.00%
17	上海爱莲超市有限公司	3年	523.39	1.00%	5.23	–	0.00%
18	天虹数科商业股份有限公司	5年以上	19,953.54	1.00%	199.54	19,953.54	100.00%
19	B & M RETAIL LIMITED	5年以上	343,324.58	1.00%	3,433.25	343,324.58	100.00%
	合计		64,688,974.13		646,882.51	56,489,623.29	

2、教育信息化业务

教育信息化业务期末低风险组合应收账款余额117,922,705.46元，计提坏账准备1,179,227.06元，报告日后回款金额10,192,526.35元，回款比例为8.64%，该组合主要为教育局、学校等政府部门，公司与这些政府部门合作时间已有4年，与客户建立了长期的合作关系，由于政府部门资金划拨审批手续繁琐，时间较久，因此回款速度较慢，但是，公司与客户合作时间较久，信誉较好，且以前年度未发生过坏账。因此，将该部分组合划入低风险组合，按1%计提坏账准备，计提坏账准备金额合理、充分、谨慎，与公司实际情况相符。该组合具体客户如下表：

单位：元

序号	客户名称	合作时间	应收账款余额	计提比例	应计坏账准备	期后回款金额	回款百分比
1	普宁市教育局	4年	10,192,526.35	1%	101,925.26	10,192,526.35	100.00%
2	普宁市南径镇毓秀初级中学	4年	41,495.00	1%	414.95		–
3	普宁市南径镇麻脚小学	4年	5,719.00	1%	57.19		–
4	普宁市南径镇圩脚小学	4年	27,735.00	1%	277.35		–
5	普宁市南径镇平洋山学校	4年	19,049.00	1%	190.49		–
6	普宁市南径镇东岗寮小学	4年	7,611.00	1%	76.11		–
7	普宁市南径镇白石小学	4年	15,265.00	1%	152.65		–
8	普宁市南径镇青洋山小学	4年	67,424.00	1%	674.24		–
9	普宁市南径镇龙门小学	4年	74,777.00	1%	747.77		–
10	普宁市南径镇横山尾小学	4年	10,363.00	1%	103.63		–
11	普宁市南径镇青洋小学	4年	23,693.00	1%	236.93		–
12	普宁市南径镇大埔寮小学	4年	9,632.00	1%	96.32		–
13	普宁市南径镇神山小学	4年	9,374.00	1%	93.74		–
14	普宁市南径镇新厝小学	4年	6,708.00	1%	67.08		–
15	普宁市南径镇中心幼儿园	4年	16,942.00	1%	169.42		–
16	汕头市潮阳区教育局	4年	27,342,386.61	1%	273,423.87		–
17	汕头市潮南区教育局	4年	80,052,006.50	1%	800,520.06		–
	合计		117,922,705.46		1,179,227.06	10,192,526.35	8.64%

综上所述，公司将在行业中具有一定知名度，与公司建立长期合作关系，合作期间未发生过坏账的应收账款及其他应收款客户，划入低风险组合，按1%计提坏账准备，计提坏账准备金额合理、充分、谨慎，与公司实际情况相符。

会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对公司应收账款坏账准备计提的合理性、充分性进行核查：

1、了解公司应收账款坏账准备计提相关的内部控制的设计和运行，并选取关键的控制点执行控制测试程序，评价相关内部控制运行的有效性；

2、通过公开渠道获取客户信息，了解客户的经营范围，企业基本经营情况，核查与客户交易的真实性以及是否存在关联关系或其他利益关系以及是否存在向关联方输送利益或关联方占用资金的情形；

3、与公司管理层沟通低风险组合的划分依据，判断其合理性和一贯性；

4、结合应收账款期后回款情况，分析公司应收账款计提政策，判断是否与公司实际情况相符，核实公司计提坏账准备是否充分、谨慎；

通过执行上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为公司对在行业中具有一定知名度，与公司建立长期合作关系，合作期间未发生过坏账的客户，按低风险组合计提坏账准备，应收账款坏账准备计提政策合理并保持一贯性原则，与公司实际情况相符，公司应收账款的坏账准备计提充分、合理。

（3） 按账龄组合计提坏账准备应收账款余额为1.33亿元，1年以上账龄占比高达93.09%，2年以上占比达43.13%。结合你公司经营特点、可比公司情况等，说明应收账款账龄较长的合理性，主要客户的具体情况，长期未收回的具体原因，已采取的催收措施。

问题回复：

公司应收账款账龄较长有很大一部分是玩具货款，且大都是外销货款，而玩具销售基本上都是赊销，销售依据合同约定的结账周期收款。外销客户主要为老客户，公司给予其账期为90–180天；内销收款期一般为60–90天。外销客户除了沃尔玛、LIONEL LLC、Toys "R" Us – Japan Ltd.外，很多都是中小型零售商，在2020年的新冠疫情影响下不得不暂时关闭实体店，客户要求延迟付款。基于双方多年合作关系，公司给予其账期延长。延长期后，公司将采取积极措施，通过各种方式加大催收力度，力争货款尽快回收。

问题5：

根据年报，你公司存货账面余额为1.36亿元，同比下降20.60%，计提跌价准备3,303.07万元，其中库存商品账面余额为1.09亿元，同比增长11.37%，计提跌价准备3,000.34万元。报告期内你公司转回或转销存货跌价准备2,146.12万元。

（1）请说明本期存货账面余额下降而库存商品余额增长的具体原因，是否与产品销售收入及你公司生产模式相匹配，是否存在存货积压或产品滞销情形。

问题回复：

本期存货账面余额下降而库存商品余额增长的情形主要是在于控股子公司异度信息，通过对存货分类梳理，针对每个库存商品进行是否适用、畅销、滞销等状况的梳理，并根据2019年和2020年的销售情况，结合毛利率，对存货价值进行了减值测试和核算。

因为受华为事件和美国对华制裁的影响，公司在2019年及2020年进行了积极备货，以备芯片涨价和断货的可能性发生，避免产品供应短缺。因为异度公司产品研发周期长、技术更新换代快，对于产品采购需要提前预订，后因疫情影响，使得库存商品无法发出和安装，更无法使用，所以异度公司库存商品余额增长。

截止目前为止，主要是公司控股子公司存在存货积压和产品滞销的情况。

（2）请根据存货分类，结合产品价格、原材料采购价格的变动情况等，说明本期存货跌价准备计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

问题回复：

公司的存货按业务类别划分，可分为玩具制造业存货和教育信息化行业存货，本期玩具制造业存货计提跌价准备的主要是库存商品、教育信息化行业存货计提跌价准备的为库存商品和发出商品，具体如下：

存货跌价准备明细表					
					单位：万元
业务类别	项 目	期初结存	本期计提	本期减少	期末结存
玩具行业	原材料	939.45		652.12	287.33
	库存商品	1,399.81	1,042.39	1,494.00	948.20
教育信息化行业	库存商品		2,052.15		2,052.15
	发出商品		15.39		15.39
	合计	2,339.26	3,109.93	2,146.12	3,303.07

（1） 玩具制造业：

玩具制造业在资产负债表日，对存货进行全面清查后，库存商品按库龄预估可变现净值计提跌价准备。计算出玩具减值金额情况如下表。

类别	账龄	减值金额	减值比例
外购产品	6–12个月	31.20	31.90%
	1年以上	929.43	60.26%
自制产品		81.76	3.48%
合计		1042.39	

（2）教育信息化行业：

评估公司根据控股子公司异度信息销售收入与成本情况，通过市场分析和采购询价等方法，通过细分库存商品的适销程度，结合库存商品采购年限和减值比例，计算出异度信息减值金额情况如下表。

库存商品、发出商品减值表（单位：元）		
适销程度	减值比例	减值金额
畅销	75%	2,287,091.32
滞销	34%	17,969,807.86
合计		20,256,899.17

会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对公司存货跌价准备计提的充分性，本期转回或转销存货跌价准备的判断标准及合理性以及相关会计处理的合规性进行核查：

1、了解评估并测试了管理层与存货跌价准备及年末确定存货估计售价相关的内部控制；

2、结合存货监盘，检查存货的数量、保存状态，关注存在减值迹象的存货是否已计提减值准备，复核存货跌价准备计提、转回或转销是否适当；

3、执行分析性复核程序，对公司存货各项目的增减变动情况进行分析；

4、获取存货跌价准备计算表，对管理层计算的可变现净值所涉及的重要假设进行评价，重新计算跌价准备的计提、转回或转销是否正确，评估报告期存货跌价准备的计提、转回或转销判断标准的合理性和充分性；

5、我们取得了报告期以及期后销售及采购情况相关资料，了解期后产品销售价格和原材料价格变动等情况。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为报告期公司对存在减值迹象存货进行了减值测试，并按会计准则相关规定计提了存货跌价准备，存货跌价准备充分、谨慎，与公司实际情况相符。

（3）请结合已计提跌价准备的存货实现销售情况、计提存货跌价准备的影响因素是否消除等说明本期转回或转销存货跌价准备的判断标准及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

问题回复：

公司存货跌价准备转销主要是因为相关计提跌价准备的原材料通过生产领用、加工制造等形成产成品实现对外销售，报废或者直接对外销售等；库存商品跌价准备转销主要是因本期实现对外销售或报废而转销已计提的减值，具体情况如下表：

				单位：万元
项目	直接出售转销	生产领用转销	报废转销	合计
原材料	418.28	5.48	228.35	652.11
库存商品	440.30		1,053.71	1,494.01
合计	858.58	5.48	1,282.06	2,146.12

公司本年度跌价准备转销主要是原材料、库存商品的出售及处置报废呆滞、折损库存商品。本年度对实现对外销售的库存商品，在结转营业成本时，将库存商品跌价准备转销440.30万元。另外，公司对部分报废原材料、库存商品跌价准备转销1,280.17万元

公司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，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，对出售或处置的存货跌价准备，在结转成本时予以转销。存货跌价准备的计提和转销均基于公司业务的实际情况，会计处理符合会计准则的相关规定。

会计师核查意见：

我们通过实施以下主要审计程序，对公司存货跌价准备计提的充分性，本期转回或转销存货跌价准备的判断标准及合理性以及相关会计处理的合规性进行核查：

1、了解评估并测试了管理层与存货跌价准备及年末确定存货估计售价相关的内部控制；

2、结合存货监盘，检查存货的数量、保存状态，关注存在减值迹象的存货是否已计提减值准备，复核存货跌价准备计提、转回或转销是否适当；

3、执行分析性复核程序，对公司存货各项目的增减变动情况进行分析；

4、获取存货跌价准备计算表，对管理层计算的可变现净值所涉及的重要假设进行评价，重新计算跌价准备的计提、转回或转销是否正确，评估报告期存货跌价准备的计提、转回或转销判断标准的合理性和充分性；

5、我们取得了报告期以及期后销售及采购情况相关资料，了解期后产品销售价格和原材料价格变动等情况。

通过对上述审计程序及所获取的资料、证据的核查，我们认为报告期存货跌价准备的计提、转回或转销存货跌价准备的判断标准合理、充分，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

问题6：

你公司前期收购广东高乐教育科技有限公司（以下简称 “高乐教育”）形成商誉6,662.44万元，前期未计提商誉减值准备，本期你公司全额计提。请结合高乐教育经营及业绩情况，说明商誉出现减值迹象的具体时点、本次商誉减值的测试情况，包括但不限于主要假设、测试方法、参数选取及依据、具体测试过程等，对比说明本次商誉减值测试与2019年末减值测试是否存在差异，如是，请说明差异的原因及合理性，商誉减值计提是否及时合理，是否存在前期计提不足情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

问题回复：

由于受疫情影响，高乐教育2020年实现营业收入6861.81万元，较上年10524.90万元减少3663.09万元，下降34.8%；2020年实现净利润771.51万元，较上年2749.01万元减少1977.5万元，下降71.93%。根据高乐教育当前的经营状况及未来经营前景等因素综合考虑，公司判断前期收购形成的商誉存在减值迹象。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，在资产负债表日判断包含商誉在内的公司各项资产是否存在可能发生资产减值的迹象，并进行减值测试，对包含商誉在内的公司各项资产存在减值迹象的，按照准则规定估计其可收回金额。 根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

公司收购高乐教育形成的商誉所属的资产组，高乐股份管理层没有销售意图、不存在销售协议价格、近期无相关活跃交易市场，同时难以获取同行业类似资产组交易案例，故商誉减值测试无法可靠估计商誉所属资产组的市场价值（公允价值）减去处置费用的净额，商誉减值测试采用资产预计未来现金流量现值的模式计算其可收回金额。

1、资产组预计未来现金流量的现值

本次估算资产组预计未来现金流量的现值，对于未来收益的预测完全是基于被并购方会计主体现状使用资产组（CGU）的方式、力度以及使用能力等方面的因素，即按照目前状态及使用、管理水平使用资产组（CGU）可以获取的预测收益，采用收益途径方法进行测算。

2、收益指标

本次收益法评估中采用的收益指标为资产未来现金流量（NCF），主要包括：（1）资产持续使用过程中预计产生的现金流入。（2）为实现资产持续使用过程中产生的现金流入所必需的预计现金流出。（3）资产使用寿命结束时，处置资产所收到或者支付的净现金流量。通常根据资产未来每期最有可能产生的现金流量进行预测，其中，资产使用过程中产生的现金流量（NCF）的计算公式如下：

NCF=EBITDA – 资本性支出—营运资金初始投资及增加额

EBITDA=营业收入 – 营业成本 – 税金及附加 – 营业费用 – 管理费用+折旧摊销

资本性支出是指为了维持资产正常运转或者资产正常产出水平而必要的支出或者属于资产维护支出。

3、折现率

根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。

4、收益年限的确定

本次收益法评估是在企业持续经营的前提下作出的，因此，确定收益期限为无限期，根据公司经营历史及行业发展趋势等资料，采用两阶段模型，即评估基准日后5年根据企业实际情况和政策、市场等因素对企业收入、成本费用、利润等进行合理预测，第6年以后各年与第5年持平。

5、资产组现金流量的确定

根据相关资产组业务主营收入、主营业务成本、税金及附加、折旧摊销以及相关费用项目等相关因素对未来现金流量进行估算。

6、净现金流量的确定

本次估值中对未来收益的估算，主要是在对产生商誉单位审计报表揭示的营业收入、营业成本和财务数据的核实、分析的基础上，根据其经营历史、市场需求与未来的发展等综合情况做出的一种专业判断。据以上对主营业务收入、成本、期间费用等的估算，产生商誉单位未来净现金流量估算如下。

经营性资产价值估值结果表

金额单位：万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	永续期
税前净现金流量	6,510.29	1,817.39	1,907.49	1,443.31	1,147.13	547.40
折现年限	1	2	3	4	5	
折现率	14.12%					
折现系数	0.8762	0.7678	0.6728	0.5895	0.5166	3.6573
税前净现金流量折现值	5,704.58	1,395.39	1,283.31	850.85	592.56	2,002.00
税前净现金流量折现值累计	11,828.69					

7、商誉减值测试结果

按照收益途径，采用现金流折现方法（DCF）对广东高乐教育科技有限公司资产组可收回金额进行了测算，在基准日，广东高乐教育科技有限公司的资产组可收回金额为11,828.69万元，包含整体商誉的资产组的公允价值为18,620.42万元，本公司因收购广东高乐教育科技有限公司形成的商誉本期全额减值准备6,662.44万元。商誉减值测试具体过程如下：

项目	广东高乐教育科技有限公司（单位：万元）
商誉账面余额	6,662.44
商誉减值准备余额	–
商誉的账面价值	6,662.44
未确认归属于少数股东权益的商誉价值	–
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值	6,662.44
资产组的账面价值	11,957.98
包含整体商誉的资产组的公允价值	18,620.42
资产组预计未来现金流量的现值	11,828.69
商誉减值损失	6,662.44
合并报表确定的商誉减值损失	6,662.44

本次商誉减值测试与2019年末减值测试资产组的范围、测试方法与上年保持一致，折现率、净现金流量的估算等参数的选取根据2020年末的情况进行了调整，上年与本年主要参数对比差异情况如下：

评估基准日：2020年12月31日

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	永续期
税前净现金流量	6,510.29	1,817.39	1,907.49	1,443.31	1,147.13	547.4
折现率	14.12%					
折现系数	0.8762	0.7678	0.6728	0.5895	0.5166	3.6573
税前净现金流量折现值	5,704.58	1,395.39	1,283.31	850.85	592.56	2,002.00
税前净现金流量折现值累计	11,828.69					

评估基准日：2019年12月31日

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	永续期
税前净现金流量