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、条类，2、邮钞，3、其他（含工艺品），4、钻石，5、珠宝玉石类。

（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。

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×（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业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应当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。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。

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
	合计	457,213.51	67,635.38	389,578.13	430,182.27
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
	合计	431,306.21	76,438.51	354,867.70	386,090.81

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
合计	486,538.49	659,976.54	-173,438.05	442,415.48	630,836.55	-188,421.07

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品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、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，但按照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（（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）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，请参见本问询题第（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
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	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，预期无法收回	多次催收无果，2021年已提起诉讼
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饰品等货品，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，统筹监督。

（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
2	客户2	2,908.53	
3	客户3	855.85	
4	客户4	1,175.56	
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	

（下转B085版）