

北京金一文化发展股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

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2021年1月25日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对北京金一文化发展股份有限公司的关注函》（中小板关注函【2021】第41号）（以下简称“关注函”）。公司及董事会高度重视，会同中介机构对关注函所关注的事项逐项分析落实并做出书面回复，现就关注函中的相关问题回复如下：

1、《公告》称，受新冠疫情及行业环境等因素影响，珠宝行业整体消费处于恢复中，使公司当期业务未达预期，导致报告期内公司营业收入及毛利率下滑。请结合同行业其他上市公司2020年前三季度营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额、毛利率等主要财务指标，详细分析你公司主要财务指标与同行业其他上市公司相比是否存在明显异常。

【回复】

2020年，我国爆发新冠肺炎疫情，全国上下全力推进新冠肺炎疫情防控工作，大多数企业延迟复工以防止疫情的扩散，对经济发展造成了一定影响。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，进而影响终端门店一系列上游业务开展。疫情期间，全国多地均采取了隔离、延期复工、交通管制等疫情防控措施，对以上各环节均造成极大程度的影响，公司的业务也因此受到了较大不利影响。

公司2020年前三季度主要财务指标与同行业对比情况如下：

一、营业收入

单位：万元

公司	2020年1-9月	2019年1-9月	同比变动
老凤祥	4,386,660.59	4,212,880.31	4.12%
周大生	334,881.55	381,020.14	-12.11%

潮宏基	231,697.48	266,870.53	-13.18%
爱迪尔	85,987.15	160,742.53	-46.51%
明牌珠宝	199,920.14	292,631.48	-31.68%
萃华珠宝	161,281.46	175,836.79	-8.28%
赫美集团	30,561.23	66,651.28	-54.15%
同行业平均值	775,855.66	793,804.72	-23.11%
金一文化	257,378.77	771,340.31	-66.63%

由上表可知，2020年前三季度同行业上市公司营业收入同比基本处于下降水平，公司营业收入变动趋势与同行业多数可比上市公司变动趋势一致。

公司同比收入下滑较大，主要是因为经销及加盟渠道收入大幅下滑，代销和零售收入同比虽有下滑，但下滑幅度与同行业整体收入下降水平一致。

2020年前三季度，公司各业务模式的收入情况如下：

单位：万元

分行业	2020年1-9月	2019年1-9月	同比变动
代销	62,911.52	83,099.61	-24.29%
零售	50,579.21	65,978.98	-23.34%
经销	79,103.76	385,759.06	-79.49%
加盟	64,784.28	236,502.65	-72.61%
合计	257,378.77	771,340.31	-66.63%

公司整体收入下滑的具体原因如下：

1、代销渠道主要业务为银邮业务，公司近几年持续打造银邮代销渠道，一方面，公司深化原有各大商业银行的合作之外，积极拓展新的银邮客户；另一方面，公司围绕生肖贺岁、钱币文化、吉祥文化等重点题材，积极打造富有创意、纪念意义以及具有高附加值的银邮产品。2020年前三季度公司银邮业务持续发展，但由于受疫情影响，银行邮政终端消费需求下降，导致银邮业务的销售收入同比下降。

2、零售渠道收入下降主要由于2020年一季度疫情期间，全国经济运行放缓，居民消费需求下降，另外全国各地对商场等公共场所出台严格的管控措施，致使终端门店业务受到极大影响，零售业务同比下滑。虽然二季度疫情开始得到有效控制，市场经济逐渐复苏，但珠宝销售门店客流锐减，消费者呈观望状态，谨慎消费，公司为应对经营困难，采取促销、降价等措施增加收入，但效果不明显，导致零售渠道销售同比下降。

3、经销及加盟渠道

2020 年半年度同行业上市公司经销渠道营业收入情况如下：

单位：万元

公司	渠道	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比变动
爱迪尔	经销	26,934.14	52,648.60	-48.84%
潮宏基	批发	1,402.56	1,763.06	-20.45%
萃华珠宝	批发	98,288.38	85,957	14.35%
明牌珠宝	经销	82,622.13	99,895.05	-17.29%
金一文化	经销	63,938.55	355,739.83	-82.03%

备注：因同行业上市公司三季度报未披露渠道明细收入，故上述数据均引用上市公司半年度披露数据

2020 年半年度同行业上市公司加盟渠道营业收入情况如下：

单位：万元

公司	渠道	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比变动
爱迪尔	加盟	9,683.25	23,610.80	-58.99%
潮宏基	加盟	19,775.18	27,262.11	-27.46%
明牌珠宝	加盟	2,965.71	6,329.70	-53.15%
周大生	加盟	85,832.81	138,449.19	-38.00%
金一文化	加盟	55,244.96	110,610.50	-50.05%

备注：因同行业上市公司三季度报未披露渠道明细收入，故上述数据均引用上市公司半年度披露数据

从同行业上市公司半年度披露数据中可知，2020 年半年度同行业上市公司经销和加盟渠道营业收入同比基本处于下降水平，公司经销和加盟渠道营业收入变动趋势与同行业多数可比上市公司变动趋势一致。

经销及加盟渠道收入较公司内其他业务渠道下降幅度较大的主要原因为：在市场方面，受疫情影响全国黄金珠宝终端业务萎缩，上游业务随之受到影响，公司经销及加盟客户的需求下降，导致公司经销及加盟渠道销售下降；在渠道建设策略方面，公司本年度重点战略布局在银邮渠道及零售渠道业务，对其他销售渠道去芜存精，稳中求进。同时，为缓解疫情对传统销售渠道的冲击，加快拓展线上平台销售，改善终端零售业绩；在资源配置方面，结合公司的渠道建设策略，同时动态监测发现，经销及加盟客户受疫情影响回款速度放缓，公司主动压降了部分经销及加盟渠道的业务量，将资金投放于毛利空间相对较大的代销及零售渠道。综上导致了本经销及加盟渠道销售收入大幅下滑。

二、毛利率

公司	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	同比变动
----	--------------	--------------	------

老凤祥	7.90%	8.48%	-0.57%
周大生	44.32%	36.76%	7.55%
潮宏基	36.18%	37.39%	-1.20%
爱迪尔	28.51%	19.63%	8.89%
明牌珠宝	12.13%	11.11%	1.02%
萃华珠宝	15.11%	16.77%	-1.66%
赫美集团	36.79%	47.50%	-10.71%
同行业平均值	25.85%	25.38%	0.47%
金一文化	11.89%	10.34%	1.55%

由上表可知，2020 年前三季度同行业可比上市公司毛利率变化有增有减，行业平均值同比变动基本持平且略有增长。公司毛利率变动趋势与行业平均值变动趋势一致，与同行业上市公司相比，毛利率处于居中水平。

三、净利润

单位：万元

公司	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	同比变动
老凤祥	161,046.77	152,866.74	5.35%
周大生	71,121.69	72,736.92	-2.22%
潮宏基	8,346.47	19,918.26	-58.10%
爱迪尔	2,714.76	6,768.46	-59.89%
明牌珠宝	2,895.71	9,081.69	-68.11%
萃华珠宝	3,302.54	1,879.98	75.67%
赫美集团	-32,305.46	-66,785.99	51.63%
同行业平均值	31,017.50	28,066.58	10.51%
金一文化	-47,412.99	6,619.26	-816.29%

由上表可知，2020 年前三季度同行业大多数可比上市公司的净利润同比处于下降水平，公司净利润与同行业多数上市公司变动趋势一致，但下降幅度较大。

报告期内，公司净利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	同比变动
营业收入	257,378.77	771,340.31	-66.63%
营业毛利	30,608.75	79,753.65	-61.62%
期间费用	69,490.28	76,906.33	-9.64%
减值损失	22,214.28	4,667.66	375.92%
净利润	-47,412.99	6,619.26	-816.29%

2020 年前三季度净利润同比上年下降 54,032.25 万元，主要是受营业收入同比减少，导致营业毛利额同比下降，期间费用同比下降较少及减值损失金额同

比增加等因素影响，具体分析如下：

1、营业收入同比下降原因

2020年初，我国爆发新冠肺炎疫情，疫情期间，全国多地均采取了隔离、延期复工、交通管制等疫情防控措施，公司业务由此受到了较大不利的影响。由于营业收入同比减少，导致营业毛利额同比下降，进而对净利润的同比下滑影响较大。

2、期间费用同比下降原因

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	同比变动
销售费用	21,731.33	20,368.99	6.69%
管理费用	14,490.92	14,662.01	-1.17%
财务费用	32,677.86	41,574.74	-21.40%

由上表可知，报告期内，管理费用同比下降1.17%，但降幅不明显，主要由于人员工资、租金、折旧费等固定费用的占比较高且费用支出较大；销售费用同比增长6.69%，主要由于除了固定费用开支较大外，公司近几年持续打造银邮代销渠道、拓展银邮外包商、打造富有创意、纪念意义以及具有高附加值的银邮产品，此类业务及产品的拓展需要支付外包商及银行代销服务费较以前年度有所增加所致。

财务费用虽同比下降21.40%，但其占整体期间费用的比例高达47.03%，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年珠宝行业受疫情影响，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。

3、减值损失同比增长原因

2020年前三季度减值损失同比上期增加17,546.61万元，受疫情及宏观经济放缓影响，公司的部分下游客户资金紧张，回款周期有所延长，导致长账龄的应收账款金额及占比提升较多。公司本着谨慎性原则，按应收账款的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，导致计提的坏账准备较同期有所增加。

四、经营活动产生的现金流量净额

单位：万元

公司名称	2020年1-9月	2019年1-9月	同比变动
老凤祥	118,284.01	-112,701.78	204.95%
周大生	120,711.05	52,947.24	127.98%
潮宏基	36,080.43	22,168.30	62.76%
爱迪尔	-5,156.77	14,008.65	-136.81%
明牌珠宝	14,488.11	-308.87	4790.68%
萃华珠宝	3,743.74	9,422.90	-60.27%
赫美集团	1,549.30	4,746.30	-67.36%
同行业平均值	41,385.70	-1,388.18	703.13%
金一文化	2,745.07	-276,170.52	100.99%

由上表可知，2020年前三季度同行业上市公司经营活动产生的现金流量净额同比基本处于增长趋势且较同期明显好转，公司变动趋势与同行业上市公司变动趋势基本保持一致。

公司前三季度经营活动产生的现金流量净额为 2,745.07 万元，同比增长 100.99%，主要系受疫情影响，公司积极与供应商磋商，争取对公司有利的采购货款政策，当期支付的购买商品、接受劳务支付的现金减少，从而影响经营活动产生的现金流量净额增加。

2、2020年10月29日，你公司披露《关于计提资产减值准备的公告》称，拟计提2020年前三季度各项资产减值准备2.22亿元，第三季度各项资产减值准备1.07亿元，第三季度计提坏账准备1.01亿元。另外，你公司《2020年第三季度报告》显示，截至2020年9月30日，你公司应收账款余额38.42亿元。请补充说明以下事项：

(1) 结合同行业其他上市公司应收账款情况、你公司销售模式、信用政策等说明你公司大额应收账款形成的原因及合理性。

(2) 请补充披露截至2020年12月31日，你公司按欠款方归集的期末余额前五名客户名称及相应的计提信用减值损失金额，并说明上述客户的营运状况和偿债能力是否发生重大变化、以前年度坏账损失计提是否充分、本次坏账损失计提金额的确定方法以及是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师发表明确意见。

(3) 请补充说明你公司计提信用减值损失的依据，你公司为收回应收账款

采取的措施，并说明你公司是否存在调节利润，进行财务“大洗澡”的行为。

【回复】

(1) 结合同行业其他上市公司应收账款情况、你公司销售模式、信用政策等说明你公司大额应收账款形成的原因及合理性。

公司 2020 年 1-9 月应收账款按业务渠道分类如下：

单位：万元

项目	期末净额	占比
应收账款	384,188.28	100.00%
其中：经销渠道	156,296.65	40.68%
代销渠道	14,121.28	3.68%
零售渠道	3,555.62	0.93%
加盟渠道	210,214.72	54.72%

由上表可知，公司 2020 年 9 月应收账款期末净额 38.42 亿元，主要为经销渠道与加盟渠道销售产生的应收账款。

经销渠道的销售模式为公司将产品直接销售给经销商，由经销商面对最终客户，为增加客户业务粘性，经销渠道信用政策基于客户资质、合作时间长短、历年订单和回款情况给予不同的账期。

加盟渠道的销售模式为公司特许符合条件的加盟商在特定区域开设销售“金一”品牌黄金饰品的加盟店，公司在严格考核加盟商资质及历史合作情况后给予加盟商一定的账期。

代销渠道的销售模式为公司与商业银行、集邮公司等签署委托代销协议，由其通过分支行或营业网点代销公司的产品，由商业银行、邮政企业等与公司开展款项结算，在销售产品后收取货款，平均结算周期相对较短且稳定。

零售渠道的销售模式主要包括直营、联营和网络销售等。直营系公司在商业中心租赁场地，设立专卖店或旗舰店，直接面向最终消费者进行销售；联营系公司在商场里设立专柜销售公司品牌珠宝首饰，与商场联合经营，直接面向最终消费者进行销售，公司负责运营和管理，商场负责收银和开具发票，承担场地使用费，并按销售收入的一定比例扣款；网络销售系公司在天猫等平台开设旗舰店，利用网络渠道为客户提供产品。零售模式单笔数量小，但频次高，平均结算周期较短且稳定。

代销渠道及零售渠道应收账款的回款周期相对较短且稳定，所以占应收账款总体比重较小，经销渠道与加盟渠道销售具有应收账款较长的特点，两者销售收入占总体销售收入的比重较高，同时 2020 年受疫情和宏观经济放缓影响，公司下游客户回款速度缓慢，导致加盟及经销渠道的应收账款余额占比较大。

2020 年 9 月末，同行业应收账款规模占资产总额比重情况如下：

公司	应收账款占资产总额比例
老凤祥	29.26%
周大生	1.61%
爱迪尔	26.52%
潮宏基	3.15%
明牌珠宝	10.22%
萃华珠宝	6.26%
赫美集团	19.22%
同行业平均值	13.75%
金一文化	30.44%

由上表可以看出，在同行业可比上市公司中，以零售为主要销售渠道的公司应收账款占总资产的比重较小，以经销、加盟、批发为主要销售渠道的公司，应收账款占比较大。公司应收账款占资产总额比重较大主要是由于经销与加盟渠道销售占比较大引起，因此，公司应收账款规模具有同行业可比公司相同业务模式的特征，虽处于较高水平但具有合理性。

(2) 请补充披露截至 2020 年 12 月 31 日，你公司按欠款方归集的期末余额前五名客户名称及相应的计提信用减值损失金额，并说明上述客户的营运状况和偿债能力是否发生重大变化、以前年度坏账损失计提是否充分、本次坏账损失计提金额的确定方法以及是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师发表明确意见。

【回复】

公司 2020 年末前五名应收账款主要为加盟渠道及经销渠道的销售货款，具体如下表：

单位：万元

序号	客户	应收账款期末余额	信用减值损失	2020 年销售回款
1	瑞金和美珠宝有限公司	94,239.10	24,519.58	25,583.35
2	深圳金赣珠宝有限公司	49,504.77	9,769.69	26,602.02

3	江西金赣珠宝有限公司	54,079.84	13,376.07	13,021.57
4	江西和美珠宝有限公司	23,090.15	6,256.04	19,933.50
5	北京金致生活珠宝科技有限公司	22,971.49	4,384.36	2,819.15
	小计	243,885.35	58,305.74	87,959.59

备注：以上数据是公司财务部门初步测算结果，待会计师事务所审计后最终确定。

2019年1月1日开始，公司根据财政部新修订的金融工具相关准则、新修订的金融工具确认和计量准则，将金融资产减值会计处理由“已发生损失法”修改为“预期信用损失法”，并采用新金融工具会计准则中的“简化模型方法”对应收账款建立预期信用损失模型，区分单项计提减值模型和组合计提减值模型。对于未纳入单项计提损失模型范围的应收账款，公司采用组合方法计提坏账准备。

具体而言，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对信用损失进行预测。

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，根据各组合历史上最近4年的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。2019年公司严格按照预期信用损失模型计提坏账，坏账准备计提充分合理。

2020年，公司继续沿用“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对信用损失进行预测，本年度坏账损失计提符合企业会计准则的相关规定。2020年上述前五大客户逐步陆续给公司回款，销售回款金额共计87,959.59万元。但由于受到疫情影响，回款速度放缓，资金周转缓慢，从而使得应收账款账龄有所延长，计提的信用减值损失增加，公司根据客户回款情况及目前业务的沟通情况来看，上述客户的营运状况和偿债能力未发现重大变化，本次坏账损失计提金额的确定方法符合企业会计准则的相关规定。

【会计师回复】

针对以前年度坏账损失计提，我们实施的主要审计程序如下：1) 评价和测

试管理层与应收账款减值相关的关键内部控制的设计和运行有效性；2) 对于单项金额较大的应收账款，结合已经识别出的债务人的特征，和债务人财务状况及还款能力，对管理层对预期信用损失的预计进行分析、复核，以确认预期信用损失计提方法的合理性和计提结果的充分性；3) 获取企业应收账款预期信用损失模型，检查管理层对预期信用损失的假设和计算过程，分析检查应收账款减值准备的计提依据的合理性，重新计算坏账计提金额的准确性；4) 通过检查分析应收账款的账龄和客户的信用历史、客户的经营情况和还款能力等，并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价管理层对应收账款减值准备计提的合理性；5) 检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报告中恰当列报。

通过执行上述审计程序我们认为金一文化以前年度计提坏账准备充分。

金一文化在 2020 年度的财务报表编制中拟对应收款项计提了大额的减值，本次应收款项减值涉及的金额较大，该数据未经我们审计，相关数据系公司财务部门依据 2019 年制定的预期信用损失模型测算所得，我们对金一文化 2020 年度财务报表的审计工作尚在进行中，我们将对 2020 年应收款项减值情况充分关注并设计相应的审计程序，以便获取充分适当的审计证据后，对金一文化本次应收款项减值情况发表意见。

(3) 请补充说明你公司计提信用减值损失的依据，你公司为收回应收账款采取的措施，并说明你公司是否存在调节利润，进行财务“大洗澡”的行为。

【回复】

公司计提应收账款信用减值损失的方法对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款，单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。当单项应收账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应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
零售组合	具有类似信用风险特征	按应收账款的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。
加盟组合	具有类似信用风险特征	按应收账款的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。
经销组合	具有类似信用风险特征	按应收账款的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。
代销组合	具有类似信用风险特征	按应收账款的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。

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，还采取以下措施强化应收账款管理：

1、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。

2、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。

3、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。

通过以上措施，截至 2020 年 9 月 30 日，公司应收账款余额较上年末下降 3.27%。

公司 2020 年，继续采用“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对信用损失进行预测。2020 年采用的减值模型与 2019 年减值模型一致，未改变信用组合分类，也未改变账龄统计和滚动率计算方法，计提的信用减值损失符合《企业会计准则》规定及公司会计政策与上年保持一贯性，公司不存在利用信用减值损失调节利润，进行财务“大洗澡”的行为。

3、你公司《2020 年半年度报告》显示，截至 2020 年 6 月 30 日，你公司商誉余额达 15.71 亿元，其中，浙江越王珠宝有限公司、臻宝通（深圳）互联网科技有限公司、深圳市金艺珠宝有限公司、深圳市捷夫珠宝有限公司（以下简称“捷夫珠宝”）对应的商誉余额分别为 3.16 亿元、3.77 亿元、3.37 亿元、5.41

亿元。《公告》称，你公司拟对上述子公司所在的资产组的商誉计提减值准备。请补充说明以下事项：

(1) 请补充披露你公司拟对上述子公司计提的商誉减值金额。

(2) 请详细说明商誉减值测试方法、参数选取及依据，说明商誉减值的计提时点是否准确、以前年度商誉减值计提是否充分、本次减值是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师发表明确意见。

(3) 你公司《2020年半年度报告》显示，捷夫珠宝2020年上半年净利润1,564.56万元。请补充说明你公司对捷夫珠宝计提商誉减值的依据。

【回复】

(1) 请补充披露你公司拟对上述子公司计提的商誉减值金额。

商誉拟预计减值区间范围如下：

单位：亿元

序号	公司	商誉期初余额	商誉减值区间
1	浙江越王	3.16	1.58 - 2.09
2	捷夫珠宝	5.41	2.77 - 4.35
3	臻宝通	3.77	3.41 - 3.66
4	金艺珠宝	3.37	3.06 - 3.25
合计		15.71	10.82 - 13.35

(2) 请详细说明商誉减值测试方法、参数选取及依据，说明商誉减值的计提时点是否准确、以前年度商誉减值计提是否充分、本次减值是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师发表明确意见。

【回复】

越王珠宝、臻宝通、金艺珠宝、捷夫珠宝属于黄金珠宝首饰行业，从事黄金、珠宝首饰的设计、加工、销售业务，其中，越王珠宝和捷夫珠宝主要是通过直营店及加盟商销售，臻宝通主要是通过批发销售，金艺珠宝主要是设计、加工，为客户提供黄金制品、珠宝首饰设计、加工服务。

资产组为长期资产，具体包括固定资产、无形资产、长期待摊费用等，与前期确定商誉划分标准一致。

本次商誉减值测算公司聘请专业资产评估机构，采用预计未来现金流量现值作为可回收价值，经与评估师沟通，参数选取符合监管规则适用指引——评估类第 1 号的相关规定，其模型公式及各项参数如下。

1、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；

Fi 为第 i 年税前现金流。

2、收益参数

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

(1) 收入

越王珠宝的商品主要有七大类，分别为：黄金饰品、钻镶饰品、翡翠饰品、K 金饰品、定价黄金、工艺品等饰品、钻石批发。前六类产品是以专卖店和专柜的零售形式，钻石为批发的形式。金艺珠宝主要是以精品黄金及珠宝首饰的研发、设计、生产为中心，配合客户的批发与定制需求，为客户提供完整的服务。臻宝通是通用展柜以批发的形式销售黄金制品及珠宝首饰。捷夫珠宝以直营店和加盟商的形式销售捷夫品牌的黄金制品、珠宝首饰。

受疫情影响 2020 年收入较历史年度下降幅度较大。本次预测根据企业设计、加工能力、直营店、加盟商数量以及历史业绩，并结合品牌影响力，客户口碑以及长期合作客户跟踪情况，经管理层充分分析市场趋势，行业发展情况后，确定

公司未来收入水平。

(2) 主营成本

主营业务成本为材料、人工及制造费用。本次预测考虑疫情在一定时期长期存在,加之社会购买力减弱,行业竞争加剧,综合上述因素后,确定毛利率水平,从而算出主营成本。

(3) 税金及附加、销售费用、管理费用

税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加、印花税、房产税、城镇土地使用税。其中城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加、印花税按历史年度占收入的比例测算,房产税按原值的70%的1.2%计算,城镇土地使用税按标准计算。

销售费用和管理费用按变动部分和固定部分分别测算,与收入相关性较强的为变动部分,如人工费、差旅费、招待费等,参考与收入的变化测算,与收入相关性较弱的为固定部分,如折旧、摊销等,按资产情况测算。

(4) 折旧及摊销、资本性支出

企业的折旧主要为房屋建筑物、办公电子设备等资产计提的折旧。

评估人员以评估基准日各项资产的账面原值为计提资产折旧的基数,按照各项固定资产的折旧年限计提折旧;同时考虑提完折旧后相应资产达到经济使用年限后再次购置的情况,综合计算得出存续资产的折旧额。

资本性支出是为了保证企业生产经营可以正常发展的情况下,企业每年需要进行的资本性支出。企业资本性支出的预测,是对在进行项目的后续投入、新设备购置和资产更新投资等部分支出的测算,主要是根据企业的未来发展规划确定的。经分析,在维持现有规模并稳定发展的前提下,企业未来的资本性支出包括未来需要进行维持现有营业能力所必需的更新投资支出和未来新购置设备的费用。

评估人员参考基准日固定资产项目的具体情况,并考虑相关资产的折旧年限以及各项资产的更新周期等综合情况对企业未来的资本性支出进行分析预测。

(5) 营运资金追加

营运资金的追加是指随着公司经营活动的变化,因提供商业信用而占用的现金,正常经营所需保持的必要现金、应收账款、预付账款、存货、其他流动资产、

应付票据、应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应交税费等；还有经营中必需的其他应收款和其他应付款。

营运资金的预测是依据营运资金金额与其所对应年度的营业收入的比例来测算的。在预测中，使用当年营运资金减掉上年营运资金就得到营运资金的增量。

3、预测期的确定

《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”。本次预测期确定为自评估基准日到 2025 年。

4、收益期的确定

评估对象运行比较稳定，可保持长时间的运行，考虑到盈利预测中考虑了未来持续经营的相关支出和成本投入。故在执行评估程序过程中，假设委估资产组在可预见的未来保持持续性经营，故本次评估收益期按永续期确定。

5、税前折现率

该折现率是购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。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

通过上述参数选取和减值测试方法，以前年度各标的公司的资产组可回收金额均高于含商誉资产组的账面价值，各标的公司的商誉不存在减值情况，经专业评估机构测算不存在减值，以前年度商誉减值计提充分。

标的公司是设计、加工、零售和批发黄金制品、珠宝首饰产品的企业，产品不是生活必需品。在 2020 年的疫情影响下，人们赚钱难度增大，降低了消费预期，同时，为避免病毒传播，国家号召非必要不外出，不聚集，少聚会等。因此，珠宝店面客流锐减，消费者呈观望状态，谨慎消费，公司为应对经营困难，采取多种方式，如减员、停产降低成本，促销、降价等增加收入，但效果甚微。截止 2020 年底，各个公司处于不同程度的亏损状态。在这种情况下，减值迹象明显，

标的公司在 2020 年 12 月 31 日根据测算结果计提商誉减值损失，最终以专业评估机构评估结果为准。因此，本次减值符合企业会计准则的相关规定。

【会计师回复】

针对以前年度商誉减值测试，我们实施的主要审计程序如下：1) 了解并测试了金一文化对商誉减值评估的内部控制；2) 评价了独立评估师的胜任能力、专业素质和客观性；3) 关注评估师的评估目的、评估基准日、评估假设、评估对象、评估范围、价值类型等是否与商誉减值测试相符；4) 关注并复核了金一文化管理层确定的减值测试方法与模型是否恰当，是否将商誉合理分摊至资产组或资产组组合进行减值测试；5) 关注并复核了金一文化管理层进行商誉减值测试所依据的基础数据是否准确、所选取的关键参数是否恰当，评价所采用的关键假设、所作出的重大估计和判断、所选取的价值类型是否合理，分析减值测试方法与价值类型是否匹配。

通过执行上述审计程序我们认为金一文化以前年度各标的公司的资产组可回收金额均高于含商誉资产组的账面价值，各标的公司的商誉不存在减值情况，即以前年度商誉减值计提充分。

金一文化在 2020 年度的财务报表编制中，拟对商誉计提大额的减值，本次商誉减值涉及的金额较大，该数据未经我们审计，相关商誉参数的选取系公司财务部门与其聘请的外部评估机构依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》、《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》《监管规则适用指引—评估类第 1 号》等相关规定测算所得，我们将对 2020 年商誉减值情况充分关注并设计相应的审计程序，以便获取充分适当的审计证据后，对金一文化本次商誉减值情况发表意见。

(3) 你公司《2020 年半年度报告》显示，捷夫珠宝 2020 年上半年净利润 1,564.56 万元。请补充说明你公司对捷夫珠宝计提商誉减值的依据。

【回复】

2020 年突然爆发疫情，对捷夫珠宝所在零售销售市场带来了巨大的影响，直接导致 2020 年营业收入及利润较 2019 年大幅下降。

捷夫珠宝业务主要分布在东北地区，2020 年初，捷夫与多家商场相约洽谈，加盟商和批发客户踊跃订货，零售、批发及加盟渠道销售均较好，此时捷夫珠宝

业务尚处于正常状态。2020年4月全国其余城市经济稳步复苏的时候，而黑龙江地区受绥芬河口岸输入境外新冠疫情的影响，出现新冠聚集性疫情，导致清明节及五一小长假的零售市场异常惨淡，影响公司终端门店业务。因终端消费需求减少，进而导致批发及加盟渠道业务萎缩。至此，因疫情爆发捷夫珠宝公司二季度开始各渠道销售急剧下降，但因疫情前的零售、批发及加盟渠道销售较好，因此公司上半年总体处于盈利状态。

2020年下半年东北区域受疫情持续影响，原计划开店的加盟商也不断延期开店计划，在东北地区影响较大的城市，公司及时止损也采取了撤店处理，原本批发渠道的销售也受到较大影响，年底发生部分批发退货，导致最终捷夫珠宝全年亏损。

由于东北地区冬季较为寒冷的特性，2021年开年至今，东三省疫情情况严峻。综合国家卫健委每日通报，2021年1月中国内地累计新增确诊病例2493例，其中本土病例2049例，黑龙江省及吉林省分别为619例及394例。根据国务院官网，截至2021年2月8日15时，全国现存7个高风险地区及24个中风险地区中，东三省分别有6个高风险地区及21个中风险地区，因此捷夫珠宝的各项业务未来的发展情况非常严峻。

综上所述，受疫情影响，对捷夫珠宝的零售、批发业务冲击较大，最终导致全年亏损，出现减值迹象。

捷夫珠宝含商誉相关资产组预计未来现金流量现值计算公式如下：

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

根据2020年捷夫珠宝未审数据预测，资产组未来税前现金流现值P为1.61亿元-3.19亿元，税前折现率r为14.08%，预测年度i为未来五年，永续年度税前现金流为2.39-3.59亿元，拟计提商誉减值损失的区间为2.77-4.35亿元，本年最终对捷夫珠宝公司计提的商誉减值金额待评估机构与审计机构进行评估和审计后确定。

特此公告。

北京金一文化发展股份有限公司董事会

2021年2月10日