

## 天泽信息产业股份有限公司

## 关于对深圳证券交易所年报问询函答复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

天泽信息产业股份有限公司（以下简称“天泽信息”、“上市公司”或“公司”）2022年5月9日收到深圳证券交易所发来的《关于对天泽信息产业股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第261号）（以下简称“年报问询函”），要求公司就所涉问题作出书面说明，将有关说明材料报送深圳证券交易所创业板公司管理部并对外披露，同时抄送湖南证监局上市公司监管处。公司针对年报问询函中所提出的问题，进行了认真、详细的分析与核查。现将年报问询函中所提及具体问题的答复公告如下：

**问：1.报告期内，你公司跨境电商销售业务实现营业收入15.88亿元，同比下滑66.55%，毛利率为5.46%，同比下降54.68个百分点。其中线上业务收入占比87.06%，毛利率为36.69%，同比下降25.99个百分点。**

**（1）请你公司结合各产品品类的采购与运输成本、订单均价、定价方式、订单数量、收入占比及变动情况等说明报告期内跨境电商业务毛利率大幅下滑的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致，结合2022年经营情况等说明是否存在持续下滑的风险，如是，请充分提示相关风险。**

**答复：**

1、跨境电商业务近两年毛利率情况

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	变动
营业收入	158,832.01	474,893.37	-66.55%
营业成本	150,157.75	286,084.31	-47.51%
其中：材料成本	106,548.63	189,316.75	-43.72%
运输成本	43,609.12	96,767.56	-54.93%
毛利率	5.46%	39.76%	-34.30%

注：按照财政部 2021 年 11 月 2 日颁布的《2021 年第五批企业会计准则实施问答》，公司在编制 2021 年度财务报表时，将发生在商品控制权转移给客户之前、且为履行销售合同而发生的运输成本，计入了营业成本。为便于对比近两年度的毛利率情况，上表中 2020 年度的营业成本已同口径进行调整。

如上表所示，2021 年的跨境电商业务毛利率相比 2020 年下降 34.30%。

## 2、线上、线下渠道销售毛利率对比

单位：万元

销售渠道	2021 年度			2020 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
线上	153,574.67	97,223.07	36.69%	452,415.70	263,349.24	41.79%
线下	5,257.34	52,934.68	-906.87%	22,477.67	22,735.07	-1.15%
合计	158,832.01	150,157.75	5.46%	474,893.37	286,084.31	39.76%

2021 年度，公司跨境电商业务线上渠道销售毛利率为 36.69%，较上年度有所下降，但整体变动不大；线下渠道销售毛利率大幅降低，导致全年跨境电商毛利率被拉低。

2020 年度，受疫情等因素影响，跨境电商出口行业的巨大发展潜力被激发，包括子公司深圳市有棵树科技有限公司（以下简称“深圳有棵树”）在内的众多业内企业实现快速发展。基于当时对跨境电商业务后续发展的乐观估计，同时考虑到物流和供应链不稳定等客观情况，为防止缺货，深圳有棵树自 2020 年下半年起进行了大量备货，特别是针对亚马逊平台进行了战略备货。而自 2021 年第二季度起，亚马逊平台政策环境发生变化，对中国跨境卖家的管控力度趋严，深圳有棵树在亚马逊平台的大量店铺被封，销售渠道变窄，大量存货出现滞销情况。同时，在此行业环境下，更多业内企业为加速资金回笼，倾向选择低价促销等方式快速去库存，导致整体竞争环境愈加激烈。为避免继续出现不可承受损失，减少库存管理成本，并期待尽快回收现金流，深圳有棵树延续过往清库存方式，被迫通过线下渠道进行低价变卖。

## 3、与同行业可比公司比较情况

单位：万元

公司名称	2021 年度毛利率
ST 华鼎（通拓科技）	24.57%
星徽股份（泽宝技术）	29.85%

华凯创意（易佰网络）	39.34%
平均水平	31.25%

根据同行业可比上市公司的公开信息显示，公司跨境电商业务线上渠道销售毛利率水平与行业可比公司差异不大。

#### 4、经营业绩持续下滑风险提示

公司已在 2021 年年度报告中充分提示，公司跨境电商业务开展仍面临国际政治环境不稳定、新冠疫情持续反复等诸多挑战。而受亚马逊平台政策环境变化、欧美市场竞争态势激烈等持续影响，公司 2022 年度跨境电商业务规模相比同期有所收缩，2022 年第一季度跨境电商业务实现营业收入约 1.8 亿元，同比下降约 70%。短期内，公司跨境电商出口业务存在波动甚至下滑风险。但 2022 年第一季度公司整体经营活动产生的现金流量净额已由负转正，相比同期上升 104.66%，且第二季度营业收入已出现止跌迹象。当前，公司聚焦跨境出口、做强电商主业的战略与决心不变，在继续与平台保持沟通、稳定合规运营的同时，将进一步加强与优质、核心供应链的合作力度，并不断拓宽销售半径，提升渠道覆盖面和稳定性，降低经营业绩下滑风险。

(2) 请你公司补充披露线下业务的收入、成本、毛利率及其变动情况，说明线下业务的具体经营模式、销售内容、收入确认及计量方法、确认时点，结合线下业务的开展时间、开展以来收入及毛利率变动情况、下游客户情况（包括前十大客户名称、销售金额、信用账期、客户获取方式、是否频繁变动等）、期后回款及销售退回情况等说明是否有稳定业务模式及商业合理性，开展线下业务的必要性。

答复：

#### 1、线下业务的收入、成本、毛利率及其变动情况

近两年，公司线下业务收入、成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	变动
营业收入	5,257.34	22,477.67	-76.61%
营业成本	52,934.68	22,735.07	132.83%
毛利率	-906.87%	-1.15%	-905.72%

#### 2、线下业务的具体经营模式、销售内容、收入确认及计量方法、确认时点

公司跨境电商业务的主要经营模式为 B2C 模式，即通过在 Amazon、Shopee 等

综合性电商平台上注册卖家账号、开设网店方式向境外消费者售卖商品。同时，公司还存在小比例的 B2B 线下销售业务，其区别于线上 B2C 业务，是直接面向客户销售产品并结算的业务。

报告期内，B2B 线下业务的销售内容与 B2C 业务类似，主要包括保健品及生活用品，电子产品、手机通讯和游戏配件等。线下销售业务属于在某一时点履行的履约义务，公司在将货物交付给客户并取得客户签收单时确认收入。

### 3、线下业务的业务模式及商业合理性、开展线下业务的必要性

#### (1) 线下业务的开展时间

公司线下业务自深圳有棵树设立初期即存在，但随着公司日益聚焦跨境电商 B2C 业务，该部分业务收入占比逐渐减小，2021 年度线下销售收入占比已缩至 3.31%。

#### (2) 线下业务近三年收入及毛利率变动情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	5,257.34	22,477.67	1,303.33
毛利率	-906.87%	-1.15%	16.89%

#### (3) 线下业务的下游客户情况

2021 年度，公司线下业务的下游客户情况如下：

单位：万元

客户名称	客户获取方式	合作时长	信用账期	销售金额	应收余额	期后回款金额	期后退回情况
俊立贸易有限公司	业内推荐	2020 年至今	180 天	3,061.48	3,747.51	1,175.79	无退回
香港港丹贸易有限公司	业内推荐	2020 年至今	180 天	1,558.66	2,370.74	828.57	无退回
其他客户	-	-	180 天	576.36	137.09	0.00	无退回
合计	-	-	-	5,257.34	6,255.34	2,004.36	-

#### (4) 线下业务开展的商业合理性及必要性

2020 年度，受疫情等因素影响，跨境电商出口行业的巨大发展潜力被激发，众多业内企业实现快速发展。2020 年度，公司跨境电商业务实现营业收入约 47.49 亿元，较 2019 年度同期增长 20.16%。其中，通过亚马逊平台实现营业收入约 15.25 亿元，较 2019 年度同期增长近 40%。公司研判，在海外消费者持续提升的线上消费需

求下，跨境电商行业将继续保持良好发展态势，且海外电商市场将进一步向以亚马逊为代表的精品电商平台集中。因此，公司决定转型精品路线，大力发展亚马逊平台，以取得更大竞争优势。

基于当时对跨境电商业务后续发展的乐观估计，同时考虑到物流和供应链不稳定等客观情况，为防止缺货，深圳有棵树自 2020 年下半年起进行了大量备货，特别是针对亚马逊平台进行了战略备货，以期经营业绩报告期内可在第三方平台实现爆发式增长。但自 2021 年第二季度起，亚马逊平台政策环境发生不利变化，对中国跨境卖家的管控力度趋严，公司在亚马逊平台的大量店铺被查封、大量资金被冻结，销售渠道的变窄导致大量存货出现滞销情况。同时，同受亚马逊平台“封号事件”的持续影响，业内受灾企业为加速资金回笼，更多被动选择低价促销等方式快速去库存，导致整体竞争环境更加激烈。为避免继续出现不可承受损失，并减少库存管理成本，公司被迫选择线下渠道方式对滞销库存进行低价变卖，并期待尽快回收现金流。公司在进行线下业务销售时，根据过往交易经验，优先选择外贸经验丰富且历史回款较好的商贸公司进行合作。

如上所述，B2C 线上业务是公司跨境电商业务发展的唯一核心方向，线下 B2B 业务营收占比始终不足 5%。而线下业务近两年度存在的意义更多是 B2C 业务在特定阶段发展受阻后，公司快速清库存的方式之一，其本身不具备可持续性，但具有商业合理性。公司聚焦 B2C 跨境业务的战略方针始终不变，后续将不断优化线上经营模式，并借鉴业内优秀企业的品类开发策略与产品开发模式，提高爆款产品推出几率、降低采购库存滞销概率，逐渐减少 B2B 线下业务。

**(3) 请你公司结合线上线下模式在产品品类、成本构成、单价及定价机制、客户类型、销售方式、时间及地点、货物流转等方面的差异情况详细分析毛利率存在显著差异的原因及合理性。**

**答复：**

1、线上线下模式的主要差异情况

项目	线上模式	线下模式
主要产品品类	家居建材和家居用品类；电子产品、手机通讯和游戏配件类；体育用品、玩具类	保健品及生活用品类；电子产品、手机通讯和游戏配件类
主要成本构成	采购成本；运输成本	采购成本

定价机制	成本加成，综合定价	低价折卖，双方协商
客户类型	终端消费者	商贸公司
销售方式	通过平台店铺向终端消费者销售	直接面向客户销售
收入确认时点	商品发出并交付给物流公司时	货物交付并取得签收单时
货物流转方式	公司委托物流公司将商品配送交付给客户	客户上门自取

## 2、线上线下模式毛利率差异的原因及合理性

如上文所述，2021 年度，公司在 B2C 线上业务发展受阻后，将线下销售业务作为快速清库存的方式之一，其本身不具备可持续性。2021 年度，由于亚马逊平台政策出现不利变化，公司自 2020 年下半年起战略储备的存货出现滞销。为加快存货周转，并减轻仓储、运输及管理成本，避免更大损失，公司在 2021 年第四季度选择线下方式进行清库存。同时，由于线上业务经营业绩持续下滑，公司经营活动现金流入日渐萎缩，并叠加平台资金大量冻结等因素，公司跨境电商业务开始出现资金紧张局面。因此，在线上销售模式出现大量积压滞销库存的情况下，公司通过线下模式进行清库存，也是当时拓宽现金流的补充方式之一。但线下销售的价格相对更低，由此导致毛利率也相对更低。公司后续将更加稳健运营，不断优化线上经营模式，不断压缩线下业务空间。

请年审会计师核查并发表明确意见，同时说明针对公司报告期内收入真实性、成本结转准确性所实施的具体审计程序及结果，包括但不限于对收入、成本、客户、物流订单等，尤其是境外线上线下销售收入及成本核算所采用的核查方法、核查过程、核查范围及覆盖比例、核查结论，并就核查方法是否充分、能否有效保障核查结论发表明确意见。

### 年审会计师说明：

“1. 针对营业收入，我们实施的审计程序主要包括：

- (1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- (2) 测试信息系统一般控制、与收入确认流程相关的应用控制；
- (3) 结合公司业务模式、关键合同条款的约定，评价收入确认方法是否恰当；
- (4) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(5) 对于跨境电商线上销售业务收入，了解第三方电商平台的交易规则、结算时点和结算方式，以抽样方式检查第三方电商平台交易订单及结算账单情况、收款记录等；对于线下销售业务收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、出库记录、客户签收记录等；

(6) 结合应收账款函证，向主要的线下客户函证本期销售额，回函确认的销售额占跨境电商业务线下销售总额的85%以上；

(7) 对主要的线下客户执行走访程序，被访谈客户的销售额占公司线下总销售的85%以上；通过走访了解客户业务背景及经营情况、交易过程、定价方式、交易金额、货款回收情况、客户销售渠道等，关注客户与公司及实控人是否存在关联关系，是否存在其他资金往来；

(8) 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(9) 结合以前年度及资产负债表日后的销售退回情况、日后结算及回款情况，检查资产负债表日后是否存在大额销售退回未入账的情况；

(10) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

通过上述核查程序，我们认为公司跨境电商业务收入确认不存在异常情况。

2. 针对营业成本，我们执行的审计程序主要包括：

(1) 了解公司采购与付款、生产与仓储相关的关键内部控制，评价其设计是否合理，并执行相关控制测试；

(2) 对主要供应商的采购合同或订单、入库情况、开票情况、付款情况等进行了了解和检查，关注采购价格是否合理，检查其入库单价是否与合同约定一致；

(3) 对主要供应商实施函证程序，包括函证当期采购额和期末应付款余额；并选取采购额较大的供应商及其上游供应商实施了实地走访程序，通过走访了解供应商的基本情况、核实交易数据、关注其与公司是否存在关联关系、关注其与公司实际控制人及其他关联方是否存在资金往来或其他利益安排；

(4) 获取公司的重要供应商档案信息，通过公开渠道查询主要供应商工商信息，关注供应商与公司是否存在关联关系；

(5) 获取和检查公司各个月度的存货收发存记录，对期末存货的结存单价进行测试，并与近期采购入库单价进行对比分析，检查是否存在通过调整计价方式而少转成本的情况；

(6) 对本期产品出库数量与销售发货数量进行分析核对，检查是否存在少转成本的情况；

(7) 对期末存货实施监盘、函证等程序；对存货出入库情况执行截止测试；

(8) 对营业成本执行截止测试，检查是否存在跨期结转成本的情况。

通过上述核查程序，我们认为公司跨境电商业务成本结转不存在异常情况。”

**问：2.你公司2019年至2021年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（以下简称“扣非后净利润”）分别为-131.35万元，-90,957.88万元和-268,164.41万元，2022年一季度营业收入同比下降71.13%。此外，你公司自2020年以来跨境电商经营模式发生较大变化，报告期内来自亚马逊的收入显著下滑。请你公司结合近三年及一期的经营情况分析业绩持续下滑并亏损的主要原因，相关不利因素是否仍将持续，并结合所处细分行业发展情况、近三年前五大客户及收入占比的变动情况、你公司产品最终销售地区及其收入占比的变动情况、主要竞争对手情况等，说明公司与主要客户合作是否稳定、可持续，对公司可持续经营能力是否有重大不利影响。**

**答复：**

1、公司近三年业绩持续下滑并亏损的主要原因

(1) 2019年度经营业绩下滑并亏损的主要原因

2019年度，子公司远江信息技术有限公司（以下简称“远江信息”）经营业绩持续下滑，当年度亏损7,328.25万元。基于此，公司聘请了专业评估机构对远江信息资产组进行商誉减值测试，并根据测试结果计提商誉减值准备1.53亿元。

(2) 2020年度经营业绩下滑并亏损的主要原因

2020年度，公司原主营业务之一的软件与信息技术服务类业务经营业绩大幅下滑，亏损达56,953.14万元。同时基于子公司远江信息、现代商友软件集团有限公司、现代商友软件集团国际有限公司和株式会社TIZA等子公司经营业绩下滑的客观事实，公司聘请专业评估机构分别对远江信息资产组、现代商友资产组进行商誉减值测试，并根据减值测试结果计提商誉减值准备合计67,491.40万元。

(3) 2021年度经营业绩下滑及亏损的主要原因

1) 受亚马逊平台政策环境变化、欧美市场竞争日益激烈等不利影响，本年度公司跨境电商业务销售规模大幅下滑，营业收入同比下降66.55%；



2) 由于跨境电商平台政策发生不利变化、行业竞争进一步加剧，公司跨境电商业务存货销量不及预期；公司根据存货减值测试情况对跨境电商业务存货计提存货跌价准备金额约7.71亿元；

3) 由于跨境电商主业经营业绩不及预期，公司聘请专业评估机构对跨境电商业务资产组进行商誉减值测试，并根据减值测试结果计提商誉减值准备约7.24亿元；

4) 受亚马逊平台“封号事件”的影响，深圳有棵树部分资金被亚马逊平台冻结，且资金解冻进度迟缓，公司结合账户冻结原因、冻结时间、申诉情况、平台解冻政策要求、当期解冻情况等进行综合判断，对被冻结账户资金及相关的平台保证金计提减值准备约1.04亿元；

5) 鉴于部分跨境电商业务客户经营业绩下滑、资金日趋紧张，公司结合款项催收情况，对部分应收款项单项计提坏账准备金额1.25亿元；

6) 报告期内，基于原子公司远江信息经营业绩急剧恶化、现金流基本枯竭、人员流失日益严重等客观事实，公司对远江信息账面大额逾期应收款项与存货计提减值准备合计1.69亿元。

#### (4) 相关不利因素的持续性

公司软件与信息技术服务类业务持续萎缩，营收占比已不到10%，且前期业绩下滑并亏损的主要来源主体远江信息自2021年11月30日起已不再纳入公司合并报表范围，对公司业务发展的不利影响不具备持续性。

自2019年度起，跨境电商出口业务已成为天泽信息的唯一核心主业，是公司收入及利润的主要来源。2021年度，公司跨境电商业务经营业绩大幅下滑并出现亏损主要源于亚马逊平台政策环境发生不利变化。亚马逊平台“封号事件”发生后，公司通过及时整改，有效避免了类似事项再次大规模出现。

同时，公司也适时调整了经营策略，在继续依托Amazon等平台聚焦欧美主流市场、力争恢复原有主力平台竞争优势的同时，也在深耕Shopee等其他平台、不断开拓东南亚等蓝海市场以及新兴平台业务，争取提高经营平台和地区的多样性，努力降低亚马逊等平台政策环境变化对公司后续经营的不利影响。同时，公司也在进一步加强内控体系建设，并聘请了专业咨询机构正在对公司内部控制管理制度进行全面梳理和完善。

## 2、公司与主要客户合作的稳定性、可持续性

### (1) 所处细分行业发展情况

2021年度，跨境电商出口行业总体趋势持续向好。2021年全球在线零售销售额达4.938万亿美元，较2020年度增长16.2%，占全球零售销售额的19.6%；预计到2025年度，全球在线销售额将增至7.39万亿美元。据Statista数据统计，从2020年4月起，英国、意大利、德国、西班牙的线上消费订单同比增长100%-200%；在美国，即便2021年各季度在线零售额占零售总额的比重有所下滑，但全年平均占比也维持在13.2%，较2019年度的10.7%仍然存在较大幅度的增长。

但在国际关系持续波动的大背景下，中国跨境电商出口行业自2021年第二季度起遭受阴霾，亚马逊平台对中国卖家的管控不断加强。据统计，仅2021年5月-8月，被封店的中国卖家超过5万家，预计造成超1,000亿元的损失。

(2) 近三年前五大客户及收入占比变动情况

2021年度，公司跨境电商业务前五大客户及收入占比变动情况如下：

单位：万元

平台名称	收入金额	占比
Amazon	52,073.51	32.79%
AliExpress	31,846.77	20.05%
Shopee	21,479.98	13.52%
Wish	10,533.25	6.63%
Walmart	6,332.14	3.99%
小计	122,265.65	76.98%

2020年度，公司跨境电商业务前五大客户及收入占比变动情况如下：

单位：万元

平台名称	收入金额	占比
Amazon	152,549.44	32.12%
AliExpress	76,646.72	16.14%
Wish	59,802.25	12.59%
Shopify	60,474.20	12.73%
eBay	27,108.60	5.71%
小计	376,581.21	79.30%

2019年度，公司跨境电商业务前五大客户及收入占比变动情况如下：

单位：万元

平台名称	收入金额	占比
Amazon	109,025.75	27.59%

AliExpress	92,466.21	23.40%
Wish	61,781.74	15.63%
Shopify	54,383.64	13.76%
eBay	33,899.39	8.58%
小计	351,556.74	88.96%

注：上表中 2019 年度前五大收入及占比为深圳有棵树跨境电商业务 2019 年度全年收入。

如上表所示，公司跨境电商业务近三年前五大客户相对稳定，营业收入合计占比超 70%。独立站业务在 2019 年度、2020 年度实现大发展，以 Shopify 为代表的独立站平台挤入公司前五大客户，2021 年度公司独立站业务萎缩后又退出前五大行列，但整体上不影响其他第三方电商平台经营的稳定性。2021 年度，为降低亚马逊平台政策环境变化对公司经营的不利影响，公司有侧重地加强了对东南亚等电商蓝海市场以及新销售平台业务的开拓力度，Shopee 平台成为 2021 年度第三大客户。

### （3）最终销售地区及其收入占比的变动情况

公司跨境电商业务近三年最终销售地区及其收入占比情况如下：

单位：万元

销售区域	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
大洋洲地区	1,274.08	0.80%	11,672.31	2.46%	20,514.23	5.19%
非洲地区	18,442.57	11.61%	18,772.23	3.95%	12,360.43	3.13%
美洲地区	37,689.74	23.73%	153,442.45	32.31%	99,973.15	25.29%
欧洲地区	64,932.94	40.88%	227,556.49	47.92%	220,775.35	55.86%
亚洲地区	36,492.68	22.98%	63,449.89	13.36%	41,609.09	10.53%
合计	158,832.01	100.00%	474,893.37	100.00%	395,232.25	100.00%

如上表所示，公司跨境电商业务销售区域主要集中在美洲地区和欧洲地区，2019 年度至 2021 年度，向美洲地区和欧洲地区的销售收入占比分别为 81.15%、80.23%、64.61%。2021 年度，受亚马逊平台政策不利变化等多重因素影响，公司在欧美地区的销售收入占比有所下降。同时，随着 Shopee 等东南亚电商平台、Jumia 等非洲电商平台的崛起，公司有侧重地加强了对该区域电商蓝海市场的开拓力度，在亚洲地区和非洲地区的销售收入占比有所提升。

公司将在继续依托 Amazon 等主流平台、聚焦欧美主流市场的同时，也将进一步深耕 Shopee 等新兴平台、不断开拓蓝海市场业务，在销售区域方面保持多元发展。

#### (4) 主要竞争对手情况

同行业主要竞争对手近两年经营业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年度营业收入	2020年度营业收入	变动
ST华鼎（通拓科技）	550,289.77	745,886.17	-26.22%
星徽股份（泽宝技术）	257,312.01	477,322.92	-46.09%
华凯创意（易佰网络）	475,597.07	425,927.43	11.66%

如上表所示，除易佰网络外，通拓科技和泽宝技术等两家可比公司因受亚马逊平台政策不利变化等影响，报告期内跨境电商业务收入也出现大幅下滑情况。

#### (5) 与主要客户合作的稳定性、可持续性

公司当前主业为跨境电商出口业务，主要经营模式是在 B2C 模式下，通过在 Amzaon、Shopee 等综合性电商平台上注册卖家账号、开设网店方式向境外消费者售卖商品。因此，公司的业务类型与运营模式决定了公司需要充分依托 Amazon、Shopee 等第三方电商平台以开展跨境电商业务。亚马逊平台“封号事件”发生后，公司通过及时整改，有效避免了类似事项再次大规模出现，资金冻结及店铺被封方面也未持续恶化。

当前，公司也更加注重平台政策和经营风险分析、识别与防控，在合规运营的前提下提升经营效率，与 Amzaon、Shopee 等平台继续保持着良好合作关系。

#### (6) 对公司可持续经营能力的影响

2021 年度，受亚马逊平台政策环境变化等不利影响，公司跨境电商经营业绩出现大幅下滑。对此，公司一方面与亚马逊平台保持密切沟通，努力通过平台申诉等方式谋求解封店铺与解冻资金，并通过有效整改，及时避免后续大规模类似事项再次出现；另一方面，公司积极调整经营策略，依托 Shopee、Lazada 等平台重点开拓东南亚、非洲等新兴市场业务，努力提高经营平台和地区的多样性，提高抗风险能力。同时，公司在不断优化组织架构和岗位结构，通过提高工作效率、控制成本费用等方式提升盈利能力。在跨境电商行业整体比较波折的 2021 年，公司采取的多项风险应对措施取得一定成效，报告期公司跨境电商业务仍实现营业收入近 16 亿元。

公司近年来出现亏损，除部分经营业务受到新冠疫情和平台政策影响存在波动外，其他主要系商誉、存货、应收款项等资产减值的影响。截至 2022 年 3 月 31 日，公司在运营平台包括 Amzaon、eBay、Wish、AliExpress、Shopee 等 10 多个平台，

在运营店铺数超 1 万个，跨境电商业务在册员工超 500 人，具备持续经营的良好基础，后续主业经营不存在重大不确定性。

**请年审会计师核查并发表明确意见。**

**年审会计师说明：**

“我们对公司连续亏损的原因进行了了解和核查；就公司所处行业发展情况、公司最近三年主营业务收入变动情况、主要客户变动情况、主要竞争对手经营情况等进行了了解和分析；对公司跨境电商业务在2022年一季度的开展情况进行了了解，了解销售平台、店铺数量、在职员工等基本情况，关注营业收入、运营资金的变动情况。我们认为，公司目前具备持续经营的基础，主营业务经营暂不存在重大不确定性。”

**问：3.报告期末，你公司货币资金余额为9,489.74万元，较上年期末减少5.92亿元，其中使用受限的款项金额为4,969.9万元，主要为平台账户资金及冻结资金。你公司一年内到期的非流动负债为3.04亿元，流动负债为8.47亿元且高于流动资产1.42亿元，归属于上市公司股东的净资产为4.31亿元。此外，你公司存在多笔银行贷款及对外担保逾期，且多年催收孙伯荣、陈进的业绩补偿款无果。**

**(1) 请你公司结合目前经营状况及盈利能力、可自由支配资金数额及周转情况、自由现金流情况、大额现金支出安排、可用授信额度、资产处置变现能力、有息债务余额、短期内到期债务情况、涉诉及仲裁事项金额、进展及解决措施等，详细分析你公司短期及长期偿债能力，说明你公司是否存在流动性风险，是否存在商业承兑汇票或其他债务违约情形，持续经营能力是否存在重大不确定性，公司将采取何种措施予以改善。**

**答复：**

**1、公司短期及长期偿债能力**

**(1) 目前经营状况及盈利能力**

受亚马逊平台政策环境变化等不利影响，公司在2021年度跨境电商经营业绩出现大幅下滑后，适时调整了经营策略，相应收缩了业务规模，力求实现稳健运营。2022年第一季度，公司实现营业收入23,028万元，同比下滑71.13%；但公司整体经营活动产生的现金流量净额已由负转正，相比同期上升104.66%。公司整体经营状况及盈利能力趋好。

## (2) 可自由支配资金数额及大额现金支出安排

为缓解资金压力，目前公司跨境电商B2C线上销售业务主要选择回款速度相对较快的销售平台，同时加大了对库存存货的销售力度。截至2022年3月31日，公司可自由支配资金数额为4,306.93万元。根据现有计划安排，上述资金将主要用于日常生产经营，包括支付采购款及员工工资等。

## (3) 可用授信额度及资产处置变现能力

由于上市公司存在银行贷款逾期等问题，公司目前无可用银行授信额度。除存货外，公司主要可变现的重大资产为天泽星网大楼。该资产现已抵押给中国民生银行股份有限公司南京分行（以下简称“民生银行”），民生银行已启动司法程序进行拍卖，所得价款将优先用于偿付公司在民生银行的逾期并购贷款本息。

## (4) 银行债务情况

截至2022年3月31日，公司及分子公司银行贷款（含担保）本金余额为43,353.37万元。其中，已逾期贷款本金为39,663.37万元，一年内到期的债务本金为3,690.00万元。具体明细如下：

单位：万元

借款主体	债权人名称	本金	备注
天泽信息	上海浦东发展银行股份有限公司南京分行	18,492.00	已逾期
天泽信息	中国民生银行股份有限公司南京分行	8,473.37	已逾期
天泽信息	上海浦东发展银行股份有限公司南京城东支行	6,000.00	已逾期
天泽信息	中国光大银行股份有限公司南京分行	2,700.00	未逾期
天泽信息	江苏紫金农村商业银行股份有限公司城中支行	990.00	未逾期
远江信息	南京银行股份有限公司南京金融城支行	2,200.00	已逾期；天泽信息提供连带担保
远江信息	上海浦东发展银行股份有限公司南京城东支行	4,498.00	已逾期；天泽信息提供连带担保
合计	-	43,353.37	-

## (5) 公司大额逾期债务偿还安排

1) 对于在民生银行处的并购贷款，公司前期已将天泽星网大楼抵押给民生银行，该抵押物市场价值在1亿元以上；民生银行已启动司法程序进行拍卖，初步预计所得价款可全额抵偿逾期债务本息；

2) 对于在上海浦东发展银行股份有限公司南京城东支行处的流动资金借款，子

公司株式会社TIZA以日元11.70亿元的离岸保证金提供了质押担保，且该笔保证金已被上海浦东发展银行股份有限公司暂扣。公司目前正在国家外汇管理局湖南省分局进行外债登记，后续将通过执行离岸保证金形式偿付逾期债务；

3) 公司股东孙伯荣先生、陈进先生存在待支付业绩承诺现金补偿款合计31,379.23万元。公司已向深圳国际仲裁院提起仲裁，优先申请陈进先生支付业绩承诺现金补偿款8,613.60万元。深圳国际仲裁院已于2021年5月18日正式受理仲裁案件，长沙市开福区人民法院已于2021年5月27日对陈进先生所持公司13,925,201股股份进行了冻结。目前，深圳国际仲裁院已裁决陈进先生应承担业绩补偿金支付义务；且公司与陈进先生沟通后确认，后续将通过执行前期被冻结股份偿付。但鉴于陈进先生所持股份为首次公开发行前股份，相关减持行为受到《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等减持规则的限制，冻结股份后续具体如何执行各方仍在持续协商中。且如孙伯荣先生始终无法主动履行补偿义务，公司也将采取包括法律手段在内的必要途径解决其款项支付事宜。

另外，上市公司已于2021年12月2日正式迁址落户长沙开福区，并与长沙金霞经济开发区管理委员会（以下简称“金霞管委会”）签署《入园协议书》，金霞管委会书面同意支持公司三年期的2-3亿元融资需求。

因此，公司上述资产及权利可基本覆盖公司现有逾期银行贷款本息，同时公司也将根据后续融资到位情况适时增补履行还款与担保义务。

## 2、流动性风险

公司已在2021年年度报告中充分提示，公司客观上存在现金流短缺风险。但从公司整体银行贷款规模不断缩减的角度看，公司流动性风险总额可控。公司也正在努力加快特定资产处置进度、敦促股东尽快履行补偿义务、继续进行平台申诉、拓展其他融资渠道等方式全力筹措资金，努力缓解短期内现金流短缺压力。

## 3、商业承兑汇票或其他债务违约情形

公司不存在商业承兑汇票等其他重大债务违约情形。

## 4、持续经营能力不存在重大不确定性

公司当前主业为跨境电商出口业务。2021年度，跨境电商出口行业虽出现亚马逊平台封号等不利变化，但总体上看，这是阶段性的“水土不服”，行业总体趋势仍持续向好。

公司近年来出现亏损，除部分经营业务受到新冠疫情和平台政策影响存在波动

外，其他主要系商誉、存货、应收款项等资产减值的影响。截至2022年3月31日，公司在运营平台包括Amazon、eBay、Wish、AliExpress等10多个平台，在运营店铺数超1万个，在册员工超500人，充分具备持续经营的良好基础环境。2022年第一季度，公司跨境电商业务实现营业收入约1.8亿元，且经营活动产生的现金流量净额已由负转正，后续主业经营不存在重大不确定性。

#### 5、应对经营亏损的措施

受亚马逊平台政策环境变化等不利影响，公司在2021年度跨境电商经营业绩出现大幅下滑后，适时调整了经营策略，并将持续采取以下应对经营亏损的措施：

(1) 有计划调整品类开发策略，着重优先拓展仍处于蓝海市场、产品生命周期相对较长、更新换代相对较慢的品类产品。

(2) 进一步加强与优质、核心供应链的合作力度，并有序进行品牌化建设，与其他业内企业形成差异化竞争。

(3) 借鉴业内优秀企业的产品开发模式，在产品开发和供应链管理环节实行“小批量、多批次、低成本快速试错”的管控逻辑，提升产品从开发上线、采购销售到库存管理的整体周转效率。

(4) 战略性收缩业务规模，放弃边际贡献不大的产品条线，将有生力量调整至发展潜力更大的业务团队。

(5) 梳理管理系统，实行扁平化管理，减少管理成本，降低内部信息不流畅造成的成本损耗。

(2) 请你公司结合现金支付、债务偿还、业务发展等情况量化分析本期货币资金大幅减少的原因，核实是否存在大额资金流向公司控股股东、实际控制人、董监高及其关联方情形，是否存在未披露或未履行审议程序的关联交易事项，是否发现异常现金收支的情形。

答复：

#### 1、本期货币资金大幅减少的原因

报告期内，公司货币资金大幅减少的主要原因如下：

单位：万元

项目	减少金额	备注
亚马逊平台冻结资金调至应收账款核算	8,967.27	注 1



株式会社TIZA以11.70亿日元 离岸保证金调至其他应收款核 算	7,398.61	注2
平台账户资金减少	38,068.57	注3
汇兑损益	3,219.76	-
小计	57,654.21	-

注1：受亚马逊平台“封号事件”影响，公司在亚马逊平台的大量店铺资金被冻结。基于谨慎性原则，公司将报告期末被冻结的平台资金调整至应收账款核算并计提相应减值准备。

注2：子公司株式会社TIZA以11.70亿日元的离岸保证金为天泽信息在上海浦东发展银行股份有限公司南京分行处的6,000万元借款提供质押担保。因贷款逾期，该保证金在报告期内被上海浦东发展银行股份有限公司暂扣。基于谨慎性原则，公司将该笔保证金调整至其他应收款核算。

注3：报告期内，公司跨境电商经营业绩大幅下滑，B2C线上销售营业收入同比下降67.66%，当期经营活动带来的现金流入同步减少，期末平台资金余额也相应减少。

2、经核实，报告期内公司不存在大额资金流向公司控股股东、实际控制人、董监高及其关联方情形，不存在未披露或未履行审议程序的关联交易事项，未发现异常现金收支的情形。

**(3) 请你公司说明平台账户资金及冻结资金的具体发生原因及存放状态、大幅减少的原因，保证金的产生背景、期初余额为7,700.22万元但期末余额为0的原因及合理性，与营业收入变动情况是否匹配，相关平台的资金使用及支取政策是否发生变化，前述受限资金是否存在较大无法收回的风险。**

**答复：**

1、平台账户资金及冻结资金的具体发生原因及存放状态

截至2021年12月31日，公司平台账户资金余额4,784.47万元，较期初的47,035.84万元减少89.83%。公司平台资金基本情况如下表所示：

单位：万元

平台	类型	期末余额	期初余额	变动	资金性质	存放状态	资金使用及支取政策是否发生较大变化
Amazon	第三方电商平台	2,699.75	24,867.19	-89.14%	店铺留存资金	正常	注1

Paypal	第三方支付平台	173.02	16,383.73	-98.94%	账户留存资金	正常	无重大变化
Wish	第三方电商平台	122.65	1,618.91	-92.42%	店铺留存资金	正常	无重大变化
AliExpress	第三方电商平台	992.33	1,595.62	-37.81%	店铺留存资金	正常	无重大变化
Joom	第三方电商平台	25.77	664.49	-96.12%	店铺留存资金	正常	无重大变化
payoneer	第三方支付平台	140.68	336.07	-58.14%	账户留存资金	正常	无重大变化
钱海	第三方支付平台	2.67	234.92	-98.86%	账户留存资金	正常	无重大变化
跨境宝	第三方支付平台	115	161.49	-28.79%	账户留存资金	正常	无重大变化
支付宝	第三方支付平台	106.35	153.74	-30.82%	账户留存资金	正常	无重大变化
OFX卡	第三方支付平台	64.18	131.58	-51.22%	账户留存资金	正常	无重大变化
其他-第三方电商资金平台	第三方电商平台	133.45	566.37	-76.44%	店铺留存资金	正常	无重大变化
其他-第三方支付平台	第三方支付平台	208.62	321.73	-35.16%	账户留存资金	正常	无重大变化
合计	-	4,784.47	47,035.84	-89.83%	-	-	-

注 1: 2021 年第二季度起, 亚马逊平台对中国卖家的管控力度加强, 对涉嫌违反其平台规则的卖家店铺, 亚马逊平台直接采取店铺查封及资金冻结等措施。

## 2、平台账户资金余额大幅减少的原因

2021 年度, 因公司跨境电商业务销售规模较上年度大幅减少, 平台资金余额也相应减少。平台资金大幅减少主要由亚马逊店铺留存资金减少、Paypal 账户留存资金减少构成。

(1) 因受亚马逊平台“封号事件”的影响, 公司 2021 年度在亚马逊平台的销售收入较上年度大幅下降, 店铺平台资金余额也相应减少。截至 2021 年 12 月 31 日, 亚马逊店铺平台资金余额约 11,667.02 万元, 其中冻结资金 8,967.27 万元。基于谨慎性原则, 公司将期末被冻结的平台资金调整至应收账款核算, 并结合账户冻结原因、冻结时间、申诉情况、平台解冻政策要求、当期解冻情况等进行综合判断, 对冻结账户资金计提坏账准备 8,532.82 万元。

(2) Paypal 属于第三方支付平台, 主要系独立站相关业务的收款平台。2020 年度, 公司抓住以 Shopify 为代表的独立站渠道快速发展的历史机遇, 实现独立站销售业务大幅增长, 期末沉淀在 Paypal 账户的资金余额达 16,210.71 万元。2021 年度, 因 Paypal 等第三方支付平台加大了资金放款的审核力度, 压款现象增多, 公司放弃了独立站业务; 同时为了加速资金回笼和保证资金安全, 公司加快对 Paypal 账户的提款速度, 2021 年末 Paypal 账户余额仅 173.02 万元。

### 3、平台账户资金与营业收入的匹配性

公司期末平台资金余额减少主要系本年度跨境电商线上销售额减少所致，平台资金余额变动与线上销售收入变动相匹配。

单位：万元

项目	2021 年度/2021 年末	2020 年度/2022 年末	变动
线上销售营业收入	153,574.67	474,893.38	-67.66%
平台资金期末余额（注）	13,751.74	47,035.84	-70.76%

注：为便于统计比较，上表中 2021 年末平台资金余额包括已计入应收账款的冻结资金 8,967.27 万元。

### 4、平台账户资金的收回风险

截至期末，除亚马逊平台被冻结账户外，其他平台资金均能正常支取。针对被亚马逊冻结资金，公司目前仍处于持续申诉过程中。基于谨慎性原则，公司将被冻结的平台资金调整至应收账款核算，并充分计提了坏账准备。

### 5、公司保证金情况

单位：万元

公司名称	类型	期末余额	期初余额	产生背景	减少原因
株式会社 TIZA	借款质押保证金	0.00	7,398.61	子公司株式会社 TIZA 以 11.70 亿日元的离岸保证金为天泽信息在上海浦东发展银行股份有限公司南京分行处的 6,000 万借款提供质押担保	注
远江信息技术有限公司	保函保证金	0.00	135.3	开具保函支付的保证金	远江信息在本期已被处置，不再纳入合并报表范围
深圳市有棵树科技有限公司	虚拟信用卡保证金	0.00	166.31	为使用虚拟信用卡支付的保证金	本期已暂停使用该款虚拟信用卡
合计	-	0.00	7,700.22	-	-

注：公司于 2020 年 3 月 6 日向上海浦东发展银行股份有限公司南京分行借款 6,000 万元，借款期限为 2020 年 3 月 6 日至 2021 年 3 月 5 日。子公司株式会社 TIZA 以 11.70 亿日元的离岸保证金为上述借款提供质押担保。2021 年 8 月 9 日，因公司未能如期偿还借款，上海浦东发展银行股份有限公司将上述离岸保证金暂扣。且截至 2021 年 12 月 31 日，公司在上海浦东发展银

行股份有限公司南京分行处的 6,000 万元借款尚未核销。基于谨慎性原则，公司在报告期末将被暂扣的离岸保证金计入其他应收款项目。目前，公司正在国家外汇管理局湖南省分局进行外债登记，后续将通过执行离岸保证金形式偿付债务。

**（4）请你公司补充说明就孙伯荣、陈进履行业绩补偿义务已采取的措施及其有效性，对其应收款项的坏账准备计提是否充分。请公司全体董事说明就督促孙伯荣、陈进履行补偿义务所开展的工作，是否存在怠于履职情形。**

**答复：**

根据相关会计准则的规定，公司前期未就孙伯荣先生、陈进先生的业绩补偿义务确认相关应收款项。

股东孙伯荣先生、陈进先生的业绩补偿义务产生后，公司已多次通过书面邮件、信息、电话及当面沟通等方式提示两位股东及时履行承诺补偿义务，并委托上海市广发律师事务所于2020年4月13日向两位股东发出律师函，进一步催促支付业绩承诺补偿款项。鉴于公司迟迟未能收到业绩补偿款，公司根据股东对公司的贡献程度、自身偿付能力等多重因素，按照分步实施、有序推进的原则，在本年度向深圳国际仲裁院提起仲裁，优先申请陈进先生支付业绩承诺现金补偿款8,613.60万元。深圳国际仲裁院已于2021年5月18日正式受理仲裁案件，长沙市开福区人民法院已于2021年5月27日对陈进先生所持公司13,925,201股股份进行了冻结。目前，深圳国际仲裁院已裁决陈进先生应承担业绩补偿金支付义务。且经与陈进先生沟通后确认，公司后续将通过执行前期被冻结股份进行偿付。但鉴于陈进先生所持股份为首次公开发行前股份，相关减持行为受到《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等减持规则的限制，冻结股份具体如何执行到位各方仍在协商中。同时，公司持续与孙伯荣先生保持沟通，督促其尽快履行补偿义务，但如其无法主动履行补偿义务，公司也将采取包括法律手段在内的必要途径解决其款项支付事宜。

公司全体董事始终高度重视两位股东业绩补偿义务的履行情况，严格按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》及其他法律法规和《天泽信息产业股份有限公司章程》、《董事会议事规则》等的有关规定，忠实、勤勉地履行职责。全体董事通过电话、微信等多种形式，与公司管理层及相关人员保持沟通，并利用参加董事会、股东大会的机会，向公司管理层详实、全面了解公

司就督促股东履行补偿义务所开展的工作，且提出一系列建设性意见。报告期内，经取得全体董事同意，公司最终决定优先对陈进先生提起仲裁，以保障公司能够尽快且切实地收回部分业绩补偿款。报告期内，全体董事恪尽职守，勤勉尽职，始终在积极维护公司整体利益和广大中小股东的合法权益，并不存在怠于履职的情形。

**请年审会计师核查并发表明确意见，详细说明就公司持续经营能力是否存在不确定性的判断过程、依据及结论。**

**年审会计师说明：**

“1. 获取和评价管理层关于公司持续经营能力的评估及未来应对计划；

2. 了解公司经营环境，了解公司经营状态不佳的原因，结合主要竞争对手经营情况对公司营业收入变动、客户变动情况进行了解，关注主要客户是否稳定、业务是否可持续；

3. 了解和关注公司在2021年底及2022年度在亚马逊等电商平台的业务开展及人员流动情况，关注店铺资金解冻情况；关注公司跨境电商业务开展及资金回笼情况，关注公司主营业务是否受资金短缺影响；

4. 了解公司偿债能力及流动性风险，了解公司应对债务风险导致的可持续经营风险应对措施及解决方案；了解公司就解决逾期贷款的具体措施及资金来源，关注检查期后逾期贷款偿还情况；了解公司在提升业绩、缓解资金流压力方面制定的可行性措施；

5. 结合公司业务情况了解期末货币资金减少的原因，关注控股股东实际控制人、董监高是否与公司存在大额资金往来，核查公司关联交易事项，关注公司是否存在异常资金收支情况；

6. 结合公司B2C业务开展情况及平台政策变化，了解公司期末平台资金余额大幅减少的原因及合理性，评估冻结资金的可回收性，复核相关减值准备计提是否合理；

7. 了解公司对孙伯荣、陈进需履行的业绩补偿款的催款措施及进展情况。

经核查了解，公司主营业务跨境电商业务目前在运营平台包括Amazon、eBay、Wish、AliExpress等10多个平台，在运营店铺数超1万个，在册员工500余人，公司可自由支配的现金基本维持正常运营，我们认为公司主营业务跨境电商业务具备持续经营的基础。如三（一）1所述，公司相关资产及权利可基本覆盖公司现有逾期银行

贷款本息，公司正在通过加快对特定资产的处置进度、敦促股东尽快履行补偿义务、继续进行平台申诉、拓展其他融资渠道等方式全力筹措资金，偿还逾期债务，公司持续经营能力不存在重大不确定性。”

**问：4.你公司2019年收购深圳市有棵树科技有限公司（以下简称“有棵树”）形成商誉8.67亿元，业绩承诺期为2017年至2020年，有棵树2019年、2020年业绩均未达标，报告期末首次计提商誉减值准备7.24亿元。**

**（1）请你公司结合有棵树商誉减值测试的过程和方法等说明可收回金额与账面价值的确定基础是否保持一致，预测期内收入增长率、成本、毛利率、期间费用率、资本性支出及营运资金追加额、折现率等参数的具体数额及选取依据，与以前年度商誉减值测试相关参数存在差异的具体情况、产生原因及合理性。**

**答复：**

**1、可收回金额及含商誉资产组账面价值确定基础的一致性**

**（1）可收回金额**

本次及历次对跨境电商业务资产组相关商誉进行的减值测试均是以预计未来现金流量的现值作为可收回金额。预计未来现金流量的现值是以预测期各年营业收入为基础，逐步对成本、各项费用、折旧摊销、资本性支出、营运资金等各项影响自由现金流的参数进行预测后，将各年的自由现金流量折现至商誉减值测试日的合计金额。

**（2）含商誉资产组账面价值**

本次及历次确认的含商誉资产组均由公司经营相关的长期资产及商誉构成，经营相关的长期资产主要包括固定资产、无形资产及长期待摊费用等，各项经营相关的长期资产及商誉账面价值取自测试日的公司合并层面数据，相关的长期资产及商誉是资产组产生预计未来流量的基础，可收回金额及含商誉资产组账面价值的确定基础一致。

**2、2021年商誉减值测试时预测期主要参数及选取依据**

**（1）营业收入及增长率**

根据跨境电商业务资产组历史收入增长情况、测试日近期经营状况及管理层预期发展趋势并结合跨境电商出口行业增长情况（2021年24.50%），公司对跨境电商业务资产组未来5年营业收入进行了详细预测，2026年以后营业收入保持2026年水

平不变。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度
营业收入	82,359.00	95,536.00	110,822.00	125,229.00	132,743.00
增长率	-47.70%	16.00%	16.00%	13.00%	6.00%

### (2) 营业成本及毛利率

根据跨境电商业务资产组测试日近期经营状况及管理层预期发展趋势并结合同行业可比公司毛利率情况，公司对跨境电商业务资产组未来 5 年营业成本进行了详细预测，2026 年以后营业成本及毛利率保持 2026 年水平不变。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度
营业成本	56,371.00	60,139.00	63,671.00	71,949.00	76,266.00
成本率	68.45%	62.95%	57.45%	57.45%	57.45%
毛利率	31.55%	37.05%	42.55%	42.55%	42.55%

2021 年度，公司营业成本中包括尾程运输费用。2020 年度及以前，公司运输费用占营业收入的比重相对稳定。2021 年度，受国际局势变化的影响，运输费用占营业收入的比重增长超过 7 个百分点；2022 年第 1 季度，受乌俄战争的影响，运输费用进一步上涨。公司预测未来随着影响因素的减退，运输成本将逐步回归合理水平，故预测期毛利率呈上升趋势。

### (3) 期间费用率

根据跨境电商业务资产组测试日近期经营状况及管理层预期发展趋势，公司对跨境电商业务资产组未来 5 年各项期间费用进行了详细预测，2026 年以后各项费用率保持 2026 年水平不变。具体情况如下：

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度
税金及附加率	3.48%	3.48%	3.48%	3.48%	3.48%
销售费用率	32.16%	30.94%	30.33%	29.65%	29.47%
管理费用率	3.05%	2.73%	2.48%	2.31%	2.26%
研发费用率	0.62%	0.55%	0.48%	0.44%	0.42%
财务费用率	0.07%	0.07%	0.07%	0.07%	0.07%

### (4) 资本性支出

根据跨境电商业务资产组包含的各项长期资产明细项目起始使用日期、预计更

新周期、更新成本，公司对跨境电商业务资产组未来 5 年及永续期各项长期资产明细项预计资本性支出金额及更新年份进行了详细预测，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	永续年度
资本性支出	516.39	154.12	2,190.99	284.36	208.78	1,518.65

(5) 营运资金追加额

根据跨境电商业务资产组经营特点、管理层预计未来经营匹配的营运资金并结合可比公司净营业周期情况，公司对跨境电商业务资产组未来 5 年营运资金追加额进行了详细预测，2026 年以后因经营规模维持稳定，营运资金追加额为 0 元。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续年度
营运资金追加	-3,956.22	929.22	999.48	1,678.49	883.45	-

(6) 折现率

根据国际会计准则 ISA36--BCZ85 指导意见：无论使用税前、税后现金流及相应折现率，均应得到相同现金流现值计算结果。故此次商誉减值测试根据该原则，以税后现金流及税后折现率测算的现金流现值反算出税前现金流对应的税前折现率。2021 年末跨境电商业务资产组现金流量折现预测使用的税前现金流折现率为 15.5126%。

3、相关参数与以前年度测试时的差异及合理性

(1) 营业收入

1) 近年商誉减值测试预测营业收入增长率差异情况

项目	详细预测期	永续预测期
2019 年预测营业收入增长率	4.15%-24.97%	2.60%
2020 年预测营业收入增长率	5.00%-8.00%	0.00%
2021 年预测营业收入增长率	6.00%-16.00%	0.00%

2) 预测营业收入增长率差异产生原因及合理性

跨境电商业务资产组历史营业收入及增长情况：

单位：万元

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
----	---------	---------	---------	---------	---------



营业收入	234,794.37	344,037.90	395,232.25	474,893.37	157,476.64
增长率	56.65%	46.53%	14.88%	20.16%	-66.84%

① 2019 年度商誉减值测试日前三年平均收入增长率较高，且基于 2020 年初新冠疫情对我国跨境出口电商利好预期，2019 年商誉减值测试时收入预测增长率高于后两次。

② 2020 年度商誉减值测试日时，当年实际营业收入未达 2019 年测试时预期水平，虽仍保持增长，但全球新冠对我国跨境出口电商利好因素逐渐消退、深圳有棵树整体收入规模已达到较高水平，继续保持行业平均收入增长高速上升的难度较大，故 2020 商誉减值测试时收入预测增长率较 2019 年测试时整体降低，且永续年增长预测降为 0%。

③ 2021 年度商誉减值测试日时，跨境电商业务资产组当年经历了主要销售平台亚马逊对深圳有棵树及大量头部中国跨境电商所经营的亚马逊店铺进行了大批量永久关停及资金冻结，导致跨境电商业务资产组收入规模骤降、存货冗余、现金流紧张。该事件在公司跨境电商业务经营史上首次发生且无法预期，故在以前年度商誉减值测试时无法考虑该事件对跨境电商业务资产组未来整体经营状况的影响。

经过大半年的危机处理，公司进行了积极申诉，截至商誉减值测试日，少部分店铺及冻结资金解封。且亚马逊平台“封号事件”后，公司对冗余存货进行了处置，同时进行了人员及经营场所缩减，并已聘请专业咨询机构正在对公司内部控制规章制度进行全面修订与更新，以防范未来经营风险。截至 2021 年度财务报表报出日，公司跨境电商业务经营情况逐步趋于稳定，月度营业收入出现止跌回升迹象，2022 年 2-4 月的月度营业收入保持在 5,500 万元以上，故此次商誉减值测试预测收入基于历史预测大幅减少。且因其收入规模降低后增长潜力增大，故参考跨境电商出口行业 2021 年度增长情况对于未来营业收入增长进行预测，目前营业收入基数远低于 2020 年商誉减值测试时收入基数，本次预测收入增长率大于 2020 年商誉减值测试的预测增长率。

## (2) 营业成本及毛利率

### 1) 近年商誉减值测试预测营业成本及毛利率差异情况

单位：万元

项目	预测期第 1 年	预测期第 2 年	预测期第 3 年	预测期第 4 年	预测期第 5 年	永续预测期
2019 年预测营业成本	222,613.55	257,824.62	285,311.96	306,421.35	319,386.95	327,691.01
2019 年预测	54.93%	54.92%	54.87%	54.85%	54.82%	54.82%

毛利率						
2020年预测 营业成本	211,432.33	228,346.91	244,707.57	256,942.95	272,722.57	272,722.57
2020年预测 毛利率	58.78%	58.78%	58.32%	58.32%	57.87%	57.87%
2021年预测 营业成本	56,371.00	60,139.00	63,671.00	71,949.00	76,266.00	76,266.00
2021年预测 毛利率	31.55%	37.05%	42.55%	42.55%	42.55%	42.55%

## 2) 预测营业成本差异产生原因及合理性

2019年度商誉减值测试时，历史三年平均毛利率高于55%，故基于当年毛利率水平进行预测，预测毛利率接近55%。

2020年度商誉减值测试时，当年受全球新冠疫情利好中国跨境电商因素影响，公司跨境电商业务毛利率提高到60%，考虑到未来新冠疫情利好因素将逐渐消退，当时预测期毛利率低于2020年整体水平并逐步降低。

2021年度商誉减值测试时，预测毛利率较历史年度大幅下降，主要原因系公司将以往年度计入销售费用的包装材料费用、尾程运输费用计入营业成本，从而导致毛利率大幅降低，本次减值测试对毛利率的预测依据调整后成本确定。2021年度，深圳有棵树B2C的业务销售毛利率与历史年度接近。此外，各国通胀上行，美联储进入加息缩表周期，俄乌冲突进一步加剧全球通胀，并引发全球地缘政治格局的演变，全球宏观经济面临极大不确定性。同时，2020年以来全球物流受新冠疫情影响，中国出口商品物流成本大幅上涨，加之海外市场的商业竞争状况错综复杂，公司跨境电商业务的毛利率下降较为明显。公司考虑到应对措施的功效及全球疫情影响正整体向好，预计未来物流成本将随全球疫情的有效控制及国际局势趋于稳定逐渐回归正常水平，故本次预测毛利率将逐步恢复到正常水平。

## (3) 期间费用率

### 1) 近年商誉减值测试预测期间费用率差异情况

项目	税金及附加率	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率
2019年预测期 间费用率	0.14%	43.58%	1.29%-1.40%	0.23%-0.32%	0.29%-0.32%
2020年预测期 间费用率	0.25%	46.13%-46.37%	1.40%-1.46%	0.20%-0.21%	0.07%
2021年预测期 间费用率	3.48%	29.47%-32.16%	2.26%-3.05%	0.42%-0.62%	0.07%

### 2) 预测税金及附加率差异产生原因及合理性

2020年及2021年欧洲及美洲各国逐步加强了增值税的征收，其中2021年较为

集中。截至减值测试日尚无明显迹象表明今后将取消征收，故 2021 年商誉减值测试预测税金及附加率较前两次商誉减值测试的预测水平增长较大。

### 3) 预测销售费用率差异产生原因及合理性

公司根据会计准则核算要求，将原计入销售费用核算的包材费、尾程运输费调整至营业成本核算，本次商誉减值测试预测时基于新的核算口径进行预测，故此次预测的销售费用率较前两次商誉减值测试的预测水平有所下降。

### 4) 预测管理费用率及研发费用率差异产生原因及合理性

2021 年商誉减值测试时公司跨境电商业务营业收入规模大幅下降，公司虽然对管理人员、经营场所等进行了缩减，但缩减速度与收入未能完全匹配，相关费用无法与营业收入同比下降，故此次商誉减值测试预测期内的管理及研发费用率较前两次预测水平上升明显。

## (4) 资本性支出

### 1) 近年商誉减值测试预测资本性支出差异情况

单位：万元

项目	预测期第 1 年	预测期第 2 年	预测期第 3 年	预测期第 4 年	预测期第 5 年	永续预测期
2019 年预测资本性支出	4,150.00	4,850.00	5,550.00	5,570.00	5,570.00	2,918.70
2020 年预测资本性支出	1,684.64	1,684.64	2,351.99	1,684.64	1,684.64	3,034.16
2021 年预测资本性支出	516.39	154.12	2,190.99	284.36	208.78	1,518.65

### 2) 近年商誉减值测试预测资本性支出差异产生原因及合理性

2019 年减值测试时基于当时公司经营规划计划，希望通过外购 IP 进行相关商品销售，故当年预测未来不断投入外购 IP 相关资本性支出。2020 年相关策略效果不佳，故暂停外购 IP 策略，资本性支出预测不再考虑外购 IP 的预算。2021 年受亚马逊“封号事件”影响，公司跨境电商业务资产组经营规模大幅缩减，人员、经营场所、固定资产大量减少，故此次商誉减值测试预测期内的资本性支出按目前资产组范围的长期资产更新成本估算资本性支出，较前次商誉减值测试的预测有所减小。

## (5) 营运资金追加额

### 1) 近年商誉减值测试预测营运资金追加额差异情况

单位：万元

项目	预测期第 1 年	预测期第 2 年	预测期第 3 年	预测期第 4 年	预测期第 5 年	永续预测期
----	----------	----------	----------	----------	----------	-------

2019年预测营运资金追加额	-	31,169.36	24,088.14	18,620.94	11,276.86	7,351.64
2020年预测营运资金追加额	19,424.70	18,197.80	16,117.77	13,130.45	15,271.71	-
2021年预测营运资金追加额	-3,956.22	929.22	999.48	1,678.49	883.45	-

2) 近年商誉减值测试预测营运资金追加额差异产生原因及合理性

2019年减值测试时，预测现金流现值扣减的期初营运资金已包含预测期第一年需新增部分，故预测期第一年追加额为0；因预测了永续期收入规模增长，故永续期仍需追加营运资金。

2020年减值测试时，预测现金流现值扣减的期初营运资金未包含预测期第一年需新增部分，故预测期第一年预测了需追加营运资金；因永续期预测收入规模稳定，故不需追加营运资金。

2021年减值测试时营运资金预测方式与2020年相同。

营运资金追加额与经营规模增长正相关。2020年减值测试预测收入规模略低于2019年预测情况，故对应运营资金追加额相对下降；2021年因公司跨境电商业务经营规模大幅缩减导致营运资金追加额较前两次预测时大幅下降，且预测期首年因收入规模较前一年骤降将导致营运资金规模缩减产生负数追加额。

(6) 折现率

1) 近年商誉减值测试折现率差异情况

项目	折现率
2019年预测期间折现率	15.77%
2020年预测期间折现率	15.24%
2021年预测期间折现率	15.51%

2) 近年商誉减值测试折现率差异产生原因及合理性

各期折现率接近，差异很小。

(2) 请你公司结合跨境电商行业的竞争情况、政策风险、产品差异率及积压风险，有棵树的市场占有率、核心竞争力、销售渠道稳定性、历史财务数据及业绩承诺未达标原因、资金实力、流动性风险等进一步说明评估参数的确定依据是否充分，是否充分考虑并反映了相关风险，在连续两年业绩未达标的情况下本年才计提大额商誉减值是否及时，是否需追溯调整以前年度商誉减值计提情况，并结合2022年一季度的业绩变动情况说明是否存在业绩持续下滑的风险，本期商誉减值准备计提是

否充分。

## 1、跨境电商行业背景及公司跨境电商业务经营情况

### (1) 跨境电商行业情况

#### 1) 竞争情况

2020年度以来跨境电商行业受到全球新冠疫情利好，吸引诸多新卖家入局，部分外贸工厂、国内电商也纷纷转战海外市场。Finbold数据显示，亚马逊2021年1-3月新增29.50万名新卖家。新玩家的大量涌入不可避免地抢占了物流、流量、FBA库容等资源。而自2021年第二季度开始，行业出现亚马逊平台“封号事件”，亚马逊对中国卖家的管控加强。且在2021年下半年，行业又普遍面临国内外新冠疫情反复、跨境物流费用持续高企、人民币汇率频繁波动、欧洲增值税政策变化等诸多不利因素的挑战。在此背景下，大量中小卖家因清理过剩备货、加速资金回笼而低价甩卖库存，加剧市场竞争、影响行业整体利润率的同时，逐渐在与资金和供应链方面更有优势和经验的头部卖家的比拼中败下阵来，相继离场。

#### 2) 政策环境

2020年以来，新冠疫情在全球蔓延，我国传统外贸受到了严重冲击。但在应对疫情中，跨境电商释放巨大潜力，2020年度、2021年度我国跨境电商出口分别同比增长40.1%、24.5%，为中小微企业开拓海外市场、吸纳和稳定就业，发挥了积极作用，为稳住外贸外资基本盘发挥了重要作用，对外贸创新发展的引领作用进一步凸显。

2021年7月，国务院办公厅印发《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》，提到要完善跨境电商发展支持政策，扩大跨境电子商务综合试验区试点范围，要求“到2025年，跨境电商政策体系进一步完善，发展环境进一步优化，发展水平进一步提升”。2021年11月，商务部印发《“十四五”对外贸易高质量发展规划》，支持加快发展贸易新业态，促进跨境电商持续健康发展。2022年度政府工作报告提出“加快发展外贸新业态新模式，充分发挥跨境电商作用”，自2014年度以来连续9年将跨境电商写入政府工作报告，鼓励跨境电子商务创新发展。

基于持续利好的政策环境、稳步提升的供应链优势以及在新冠疫情中率先复工复产的先发优势，我国跨境出口电商行业的整体经营效率将进一步提升，跨境出口电商企业有望保持持续、稳定、健康的发展态势，成为外贸发展的新动能、转型升级的新渠道和高质量发展的新抓手。

### 3) 产品差异率及积压风险

公司深度布局跨境电商出口产业链，致力于构建全球商品贸易流通体系，持续围绕跨境出口电商零售业务发展，以第三方跨境电商渠道为主，背靠中国产业链优势和政策支持，直接面向海外消费者，将中国制造的3C电子、户外家居、童装玩具、车载用品等高性价比产品销往北美、欧洲、非洲、东南亚等200多个国家和地区，满足其多样化和差异化的消费诉求。在具体的产品定位上，公司有别于部分同行而采取了精品、热点产品的销售策略。

2021年度，受亚马逊平台“封号事件”影响，公司大量店铺被关停，销售渠道变窄，公司跨境电商业务资产组正常销售产品的能力大打折扣。叠加其他不利因素，公司跨境电商业务出现了较为严重的存货积压情况。为缓解存货积压滞销，公司已在2021年度对大量存货进行折卖处理，在商誉减值测试日存货的账面价值已经从2021年初的10亿元以上缩减到年末的约2.5亿元，同时公司在用仓库数量也有所缩减。2022年第一季度，公司保持稳健经营态势，已不存在存货严重积压问题。此次商誉减值测试是在公司已经基本解决存货积压问题的基础上进行的。

#### (2) 公司跨境电商业务经营情况

##### 1) 行业地位

公司作为国内跨境电商行业发展的早期开拓者，在跨境电商行业竞争中具备一定的竞争优势。经过多年积累，子公司深圳有棵树已成为行业领军骨干企业，先后获得国家高新技术企业、中国跨境电商重点企业和跨境电商百强企业等荣誉称号，并于2020年度、2021年度连续入选网经社电子商务研究中心发布的中国跨境电商百强榜。公司正致力于成为中国跨境电商出口行业及移动电子商务的全球领导及践行者。

##### 2) 核心竞争力

公司作为业内深耕十余年的跨境电商出口企业，拥有多项核心竞争优势：

###### ① IT系统高效集成，提升智能化、精细化运营水平

公司在信息化方面持续增加研发投入，已率先集成跨境电商的IT大数据智慧云系统，成功打造面向客户（平台+买家）的连接平台、面向生态伙伴（供应商+物流商+金融机构）的协同平台、面向一线的作业与决策平台，有效提升了核心业务环节的智能化、精细化运营水平。

###### ② 实行泛品类运营，满足市场多样化需求

公司主营产品覆盖家居建材和家居用品、电子产品、手机通讯和游戏配件、体育用品及玩具、保健品及生活用品等品类，在库SKU数十万，不存在对单一品类和产品的重大依赖。公司的泛品类经营模式轻盈，产品覆盖面广，通过SKU的丰富度增加消费者的复购粘性，不会发生因单一品类产品销量骤减而影响持续经营的情况。

### ③ “传统平台+新兴平台”全覆盖，快速布局全球市场

公司在深耕Amzaon、AliExpress等主流第三方平台的同时，也在积极发力Shopee、Lazada等新兴平台，不存在严重依赖某一特定平台的情况。公司产品销售网络覆盖欧美、东南亚、日韩、俄罗斯、中南美洲，逾200多个国家和地区，13种语种，正实现快速布局全球市场。

### ④ 国内仓和海外仓模式协同发展，有效分散经营风险

公司采用国内仓与海外仓相结合的仓储模式，谋求不同仓储模式的协同发展。国内仓模式适用更广范围的SKU，能够有效降低泛品模式下的库存管理难度，而海外仓模式具备终端配送时效高及用户体验好的优势。公司结合产品品类特征、市场热点时效等多种因素，充分发挥各种模式的优势和特点，动态应对市场变化，有效分散经营风险。

### ⑤ 全面覆盖“传统平台+新兴平台”四大运输模式，不断优化物流成本

公司与世界各大洲主要国家近百家物流服务商及代理商始终保持深度合作关系，已全面覆盖“海陆空铁”四大运输模式。如在陆运领域，公司是跨境电商中首批使用铁路作为运输方式的跨境电商企业之一，也是首批与“中欧班列”合作的跨境电商之一，已基本实现覆盖“一带一路”沿线国家。

## 3) 销售渠道稳定性

公司跨境业务的经营模式为，通过在Amzaon、Shopee等综合性电商平台上注册卖家账号、开设网店方式向境外消费者售卖商品。截至2022年3月31日，公司在运营平台包括Amzaon、eBay、Wish、AliExpress、Shopee等10多个平台。亚马逊平台“封号事件”发生后，为提高经营平台和地区的多样性、增强抗风险能力，公司在继续依托Amazon等平台聚焦欧美主流市场、力争恢复原有主力平台竞争优势的同时，也在深耕Shopee、Lazada等其他平台、不断开拓蓝海市场以及新兴平台业务。

## 4) 历史财务数据及业绩承诺未达标原因

2019年度，公司跨境电商业务实现营业收入344,037.90万元，相比同期增长14.88%；实现归母净利润32,504.19万元，相比同期增长21.94%。2019年度业绩承诺

未达标的主要原因为：①当年度，深圳有棵树并未获得预期中增量的债务融资，2018年度、2019年度债务融资金额分别为8,760.37万元、10,629.81万元，两年间债务融资规模相当，未能匹配业务预期增长情况，一定程度上限制了整体业务的增长空间。②2019年度深圳有棵树推行的内部管理优化导致了阶段性人员数量减少及人员分工调整，员工人数从2019年初的1,900人左右降至2019年底的1,600人左右，一定程度上限制了业务的高速增长。③公司根据平台整体情况调整了业务重心，Walmart等老平台适度控制了规模，shopify等新平台新模式的业务在2019年度尚未充分发力。

2020年度，公司跨境电商业务实现营业收入474,893.37万元，相比同期增长20.16%；实现归母净利润41,588.23万元，相比同期增长27.95%。2020年度业绩承诺未达标的主要原因为：当年度，公司软件与信息技术服务类业务经营业绩大幅下滑，天泽信息可用于经营活动的资金日趋紧张。为保证天泽信息正常的生产运营和解决其大额债务的到期偿付困难，深圳有棵树从业务经营款项中陆续抽调近2亿元资金拆借给天泽信息。大额资金的缺失，明显限制了深圳有棵树整体业务的增长空间。

#### 5) 资金实力及流动性风险

截至2022年3月31日，公司跨境电商业务资产组可自由支配资金额为1,000万元，银行债务余额为0元。但因天泽信息贷款逾期等问题，可用银行授信额度也为0元。报告期内，跨境电商业务资产组营收下滑明显，同比下降66.55%。加之深圳有棵树在亚马逊平台的大额冻结资金未能顺利实现解冻，该资产组客观上存在现金流短缺风险。但跨境电商业务资产组2022年第一季度经营活动产生的现金流量净额已由负转正，流动性风险总额可控。

#### 2、以前年度业绩未达标与商誉减值测试结果的相关性考虑

(1) 深圳有棵树在承诺期实际完成业绩与承诺业绩总体差异率低于3%，未形成明显商誉减值迹象。

(2) 业绩是否达到承诺值与商誉是否产生减值没有直接因果关系。

承诺业绩是以公司整体口径产生的会计利润，而商誉减值测试结果受到商誉资产组产生的自由现金流影响。产生同样会计利润的公司因经营情况的不同可能产生不一样的自由现金流，同一家公司在不同时期以不同的经营状态产生的相同会计利润也可能对应不同的自由现金流。

根据相关准则指引，在对跨境电商业务资产组历年进行商誉减值测试时，均是根据资产组当年测试日附近最新的经营状况及合理的收益预测计算现金流折现值从



而估算资产组可收回金额。从以前年度测试结果来看，公司跨境电商业务相关商誉未发生需减值，不需要追溯调整。

### 3、2022年第一季度的业绩变动情况

#### (1) 2022年第一季度跨境电商业务资产组业绩情况

公司跨境电商业务资产组2022年第一季度具体业绩及与2022年预测情况对比如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2022年预测数	占2022预测数比例
营业收入	18,759.86	82,359.00	23%
净利润	-1,749.22	-6,447.10	27%

跨境电商业务资产组2022年第一季度毛利率及期间费率与2022年预测情况对比

如下：

项目	2022年第一季度数据	2022年预测情况
毛利率	33.14%	31.55%
税金及附加/营业收入	3.41%	3.48%
销售费用/营业收入	33.23%	32.16%
管理费用/营业收入	3.25%	3.05%
研发费用/营业收入	0.59%	0.62%

2022年第一季度主要财务数据及期间费率与2021年末商誉减值测试的预测数据基本相符。

#### (2) 关于跨境电商业务资产组业绩进一步下滑风险

1) 经过近期不断缩减经营规模及调整经营布局，2022年初公司跨境电商业务经营情况趋于稳定。

自2021年下半年起，公司对经营规模开始进行大量缩减。存货方面，公司通过低价清仓等方式缩减库存规模；人员方面，公司跨境电商业务相关员工人数由2020年12月的3,000余人减至2022年3月的500余人；经营场所规模方面，租赁的办公场所由2020年12月的24处减至2022年3月的4处。经过有效缩减后，经营规模已经与目前收入规模相匹配。

#### 2) 公司跨境电商业务2022年第一季度月收入增速有止跌回升迹象

公司跨境电商业务在历史正常经营年份2018年度、2019年度、2020年度的收入

增长率分别为46.53%、14.88%、20.16%，平均增长率为27.19%，高于2020年度跨境电商行业出口额增长率。此外，公司经历亚马逊平台“封号事件”后，缩减了经营规模且针对未来关店风险正借助专业咨询机构力量全面建立预警应对机制。2022年第一季度，公司跨境电商业务月收入增速已出现止跌回升迹象。

### 3) 跨境电商出口行业整体保持高速增长

根据海关总署发布信息：跨境电商等新业态新模式是我国外贸发展的有生力量，也是国际贸易发展的重要趋势。新冠肺炎疫情发生以来，我国跨境电商发挥在线营销、在线交易、无接触交付等特点优势，积极培育参与国际合作和竞争的新优势，进出口规模持续快速增长，2021年度我国跨境电商出口增长24.5%。公司作为我国深耕跨境电商的资深企业之一，在正常经营状态下仍能获取行业整体增长的红利。

综上，公司2022年度跨境电商业务规模相比同期有所收缩，2022年第一季度实现营业收入1.8亿元，同比下降约70%。短期内，公司跨境电商出口业务存在下滑风险。但2022年第一季度公司整体经营活动产生的现金流量净额已由负转正，相比上年同期上升104.66%，且第二季度营业收入已出现止跌迹象。在国际经营环境不发生较大不利变动的前提下，公司跨境电商业务业绩进一步大幅下滑的风险不大。

### 4、本期商誉减值准备计提的充分性分析

本期公司跨境电商业务资产组相关商誉产生减值的根源为外部经营环境突发不利因素。截至2021年度财务报表报出日，公司跨境电商业务经营情况在经历必要调整后已趋于稳定状态，公司历年积累的竞争优势仍旧存在、行业整体环境仍旧维持向好的趋势。此外，从2022年第一季度财务数据情况来看，基本符合2022年全年预测情况。

综上，本期商誉减值测试相关预测结果基本合理反映了跨境电商业务资产组的经营现状、公司及跨境电商行业的发展趋势，在各项重要影响因素满足商誉减值测试各项预测假设的基础上，本期商誉减值准备计提充分。

**请年审会计师核查并发表明确意见，并详细说明就有棵树商誉减值的及时性、充分性所采取的核查程序、方法、过程及结论。**

#### **年审会计师说明：**

“1. 复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

2. 了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
3. 评价管理层在减值测试中使用方法的合理性和一致性；
4. 评价管理层在减值测试中采用的关键假设的合理性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划等相符；
5. 测试管理层在减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性，并复核减值测试中有关信息的内在一致性；
6. 测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；
7. 检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

通过实施上述核查程序，我们认为有棵树本期商誉减值测试结果是合理的。”

问：5.你公司应收账款期末余额5.3亿元，较期初减少9.9亿元，约58%的款项账龄在1年以上。按单项计提坏账准备的应收账款余额为3.18亿元，按组合计提坏账准备的应收账款余额为2.13亿元，其中包括B2B业务组合、B2C业务组合和其他业务组合。你公司本期计提应收账款坏账准备3.39亿元，核销坏账准备3,157.56万元。此外，因年审会计师无法判断你公司原子公司远江信息技术有限公司（以下简称“远江信息”）应收款项于2020年12月31日账面价值的真实性、准确性，该事项对本期合并利润表数据和对应数据的可比性存在影响或可能存在影响，你公司本年财务报告仍被出具保留意见。

（1）请你公司按照业务模式分类列示本期按单项计提坏账准备的应收账款以及本期核销应收账款的具体情况，包括交易背景、时间、金额、账龄、预计可收回金额的确定依据、无法收回的具体原因、相关减值迹象的发生时间、以前年度已计提的坏账准备金额，是否为关联方，已采取的催收措施。

答复：

1、本期单项计提坏账准备的具体情况

（1）交易背景、时间、金额、账龄、预计可收回金额的确定依据等

单位：万元

客户名称	交易背景	交易时间	账龄	期末账面余额	期末坏账余额	以前年度已计提坏账金额	预计可收回金额的确定依据	减值迹象发生时间	是否为关联方
Amazon	跨境电商平台交易	2020年-2021年	1年以内；1-2年	8,967.27	8,532.82	-	按预计可收回金额确认	2021年	否
香港万客国际贸易有限公司	货物贸易	2020年	1-2年	3,559.12	2,847.29	39.91	按预计可收到金额确认	2021年	否

客户名称	交易背景	交易时间	账龄	期末账面余额	期末坏账余额	以前年度已计提坏账金额	预计可收回金额的确定依据	减值迹象发生时间	是否为关联方
香港振鑫贸易有限公司	货物贸易	2020年	1-2年	3,100.04	2,480.03	31.73	按预计可收到金额确认	2021年	否
SHIWEI TECHNOLOGY LIMITED	货物贸易	2018年	3-4年	2,658.86	2,658.86	1001.77	预计无法收回	2021年	否
亿风光贸易有限公司	货物贸易	2020年	1-2年	2,469.18	1,975.34	25.9	按预计可收到金额确认	2021年	否
威士达科技集团有限公司	货物贸易	2020年	1-2年	2,291.04	1,832.83	28.71	按预计可收到金额确认	2021年	否
Walmart	跨境电商平台交易	2018年	34年	1,727.30	1,727.30	358.63	预计无法收回	2021年	否
新创诚贸易有限公司	货物贸易	2020年	1-2年	1,237.38	989.9	74.09	按预计可收到金额确认	2021年	否
本百源（香港）电子商务有限公司	货物贸易	2018年	3-4年	944.5	944.5	322.26	预计无法收回	2021年	否
天嘉翔贸易有限公司	货物贸易	2020年	1-2年	786.86	629.49	47.65	按预计可收到金额确认	2021年	否
按比例分成的客户	-	-	-	1,817.05	1,422.46	-	注1	2020年	否
其他汇总	-	-	-	2,225.37	1,516.78	-	-	-	-
合计	-	-	-	31,783.97	27,557.60	-	-	-	-

注1：2021年1月，公司与江苏海平面数据科技有限公司（以下简称“海平面”）签订合作协议，约定由海平面为部分客户提供后续运维及技术服务，并负责应收账款的催收；公司应当将实际收到货款金额的80%或50%支付给海平面。公司根据上述协议内容对相关客户按照可收回金额计提坏账准备。

## （2）款项无法收回的具体原因，及已采取的催收措施

1) 对于亚马逊款项：受亚马逊平台“封号事件”影响，公司存放在亚马逊平台的大量店铺资金被冻结。基于谨慎性原则，公司报告期内在会计处理上调整至应收账款核算。经过长达1年的沟通与申诉，冻结资金整体解冻效果甚微。公司根据涉嫌冻结原因、平台最新政策、以及平台沟通反馈情况等预计可收回金额，对被冻结店铺资金相应计提坏账准备。除成立专项工作小组进行积极申诉外，公司也与专业律师事务所进行接触，后续将视情况通过法律手段收回冻结资金。

2) 对于沃尔玛款项：该款项系公司2018年度在沃尔玛平台的销售货款，由于平台政策原因，未能及时回款的销售订单形成应收账款沉淀。公司陆续在2019年度与2020年度收回部分款项。但鉴于2021年度仅收款20余万元，且款项账龄偏长，公司参照亚马逊平台冻结资金的处理方式，对所涉应收款项计提坏账准备。目前，公司已外聘律师事务所，后续将通过诉讼方式进行催收。

3) 对于货物贸易款项：报告期内，国内外宏观经济继续下行，消费市场存量竞争日益激烈。同时，新冠疫情仍未得到有效控制，疫情持续反复，对商贸企业生产经营带来挑战。在此双重夹击下，公司部分跨境电商业务B端客户业务规模持续缩小，经营业绩不断下滑，并相继出现资金紧张局面。公司与上述商贸类客户多次交涉后，获取了部分客户的《还款承诺书》，书面陈述了未能及时偿还款项的原因，并向公司承诺了近期的偿付金额及期限。

2、公司本期核销的应收账款的情况如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	核销金额	核销原因	履行的核销程序	款项是否由关联交易产生
利朗达国际（香港）有限公司	货款	3,157.56	预计无法收回	内部审批程序	否

利朗达国际（香港）有限公司（以下简称“利朗达”）是一家从事国际货物贸易及跨境电子商务出口的公司。2021年度，受亚马逊平台“封号事件”影响波及，同时叠加新冠疫情持续反复，利朗达业务和现金流受到极大影响。基于双方在以前年度的合作情况，并充分评估该笔应收账款的预计回收情况，为减少损失、快速收回现金流，经充分协商，双方最终同意以854万元作为结算金额。且为获得进一步回款保障，公司已要求其股东对最终结算金额提供个人连带担保。截至回函日，公司已收到利朗达货款150万元。

(2) 请你公司分别结合B2B和其他业务的客户规模、合作年限、历史回款率、信用期、交易内容、时间、收款政策等说明逾期1年以上的款项未收回的具体原因，涉及的客户名称、是否为关联方、已采取的催收措施。

答复：

1、公司B2B业务应收账款账龄组合逾期1年以上的主要应收账款情况

单位：万元

客户名称	逾期1年以上金额	是否为关联方	合作年限	交易内容	收款政策	未收回原因及采取的催收措施
利朗达国际（香港）有限公司	853.61	否	5年	货物	提货后180天	注1
HONG KONG ALTNUX TRADE CO.,LIMITED	760.92	否	4年	货物	提货后180天	对方偿债能力变弱；公司已发送催款函催收

香港港丹贸易有限公司	728.75	否	2年	货物	提货后180天	截至回函日已全部收回
俊立贸易有限公司	637.34	否	2年	货物	提货后180天	截至回函日已全部收回
其他(单家小于200万元)	696.02	否	2年及以上	货物	-	以前年度零散应收,已发送催款函催收
合计	3,676.64	-	-	-	-	-

注1:利朗达因资金紧张无力偿付。为减少损失、快速收回现金流,经与利朗达充分协商,双方最终同意以854万元作为结算金额。且为获得进一步回款保障,公司已要求其股东对最终结算金额提供个人连带担保。截至回函日,公司已收到利朗达货款150万元。

## 2、公司其他业务逾期1年以上的主要应收账款情况

单位:万元

客户名称	逾期1年以上金额	是否为关联方	合作年限	交易内容	收款政策	未收回原因及采取的催收措施
江苏海平面数据科技有限公司	527.23	否	3年	智能车载终端、系统开发	3个月	合作关系破裂,未能按照协议付款;已发催款函催收
远江信息技术有限公司	254.68	是	3年	房租租赁、系统开发	3个月	远江信息已业务停滞、现金流断裂;截至回函日已收回100余万元,将继续催收
Asia Alliance Group Limited	172.14	否	2年	软件服务	项目实施进度收款	未到合同约定付款期;将按照项目进度实施收款
利星行机械(昆山)有限公司	115.23	否	4年	车辆GPS定位	3个月付90%,10%作为质保金	对方提出减免部分款项,公司未同意;已发催款函催收
南京恒泰餐饮管理有限公司	113.78	否	5年以上	房屋租赁	1个月	对方经营不善,已被吊销
云南莱泽科技有限公司	100.5	否	4年	智能车载终端、系统开发	3个月付90%,10%作为质保金	公司已胜诉,等待法院执行
青岛海达源采购服务有限公司	99.78	否	2年	软件服务	根据协议约定,一般会保留	未到结算期;将按照协议约定实施收款
中联重机股份有限公司芜湖分公司	90.18	否	3年	软件服务	3个月付90%,10%作为质保金	未到结算期;将按照协议约定实施收款
经纬置地有限公司	88	否	2年	软件服务	见票后2个月内收款	未到结算期;将按照协议约定实施收款
四川鼎晟资产管理有限责任	86	否	2年	软件服务	见票后2个月内收	未到结算期;将按照协议约定实施收款

客户名称	逾期1年以上金额	是否为关联方	合作年限	交易内容	收款政策	未收回原因及采取的催收措施
公司					款	
广州市高德花 花置业有限公司	80.15	否	2年	软件服务	见票后2 个月内收 款	尚未到结算期；将按 照协议约定实施收款
其他（单家小 于80万）	1,638.86	否	-	-	-	-
合计	3,366.54	-	-	-	-	-

(3) 你公司B2C业务应收账款组合各账龄的坏账准备计提比例与上年一致，请你公司结合报告期内电商平台政策及审查力度变化、资金冻结风险、应收电商平台的历史违约损失情况及对前瞻性信息的具体考虑等，说明坏账准备计提比例的选取是否充分、合理，是否对信用损失风险进行充分考虑。

答复：

#### 1、报告期内主要电商平台政策及审查力度变化

(1) 2021年度，Amazon平台政策收紧，对平台店铺的管控更加严格，出现了大量账户因涉嫌违反平台规则而被封禁情况。平台认定运营账户存在违规行为时，会对卖家账号采取控制措施，关闭账户销售权限及冻结账户内资金。

(2) 2021年度，Wish平台准入制度和评级制度更加严格。为遏制Wish平台品牌形象的持续恶化，Wish平台2021年2月暂停了自注册，实行邀请制“invite-only”；同时还实行“Wish Standards”，将卖家等级分为铂金、黄金、白银、青铜，按照不同等级对店铺进行不同的资源倾斜，如长久不出单或单量极少的青铜卖家则会被退出。该项政策对平台应收账款的回收无重大不利影响。

(3) AliExpress平台对入驻卖家执行严格的身份审核，并且在后期经营过程中实施经营考核淘汰制，对未达标商家将实施店铺主营经营大类退出措施；退出经营大类后，90天无法重新申请入驻任何经营大类。该项政策对平台应收账款的回收无重大不利影响。

#### 2、资金冻结风险

报告期内，受亚马逊平台“封号事件”的不利影响，公司部分亚马逊店铺资金被冻结。基于谨慎性考虑，公司报告期末将被冻结资金（8,967.27万元）调整至应收账款进行核算，并相应计提坏账准备（8,532.82万元）。不利影响产生后，公司通过有序整改避免了类似事项再次大规模出现，同时在其他平台也未出现类似资金冻结

的情况。

### 3、应收电商平台的历史违约损失情况及对前瞻性信息的具体考虑

公司近三年 B2C 业务组合的应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日应 收账款账面余额	2020 年 12 月 31 日应 收账款账面余额	2019 年 12 月 31 日应 收账款账面余额
未逾期	3,355.24	31,452.04	25,263.84
逾期 1 年以内	132.95	582.02	61.46
逾期 1-2 年	0.58	52.00	59.22
逾期 2-3 年	-	1.52	32.99
小计	3,488.77	32,087.58	25,417.51

根据公司近三年的 B2C 业务账龄组合计算的历史信用损失率及按照前瞻性信息修正后的预期信用损失率情况：

项目	历史信用损失率	按前瞻性信息修正	预期信用损失率
未逾期	0.01%	0.49%	0.50%
逾期 1 年以内	0.54%	4.46%	5.00%
逾期 1-2 年	1.29%	18.71%	20.00%
逾期 2-3 年	0.00%	50.00%	50.00%
逾期 3-4 年	0.00%	80.00%	80.00%
逾期 4 年以上	0.00%	100.00%	100.00%

鉴于跨境电商行业短期内波动较大和市场竞争愈发激烈，公司结合自身运营情况及行业未来发展趋势的前瞻性信息进行综合考虑，对历史信用损失率进行了修正，按照谨慎性原则评估了 B2C 业务组合应收账款的信用损失风险，最终确定了公司对 B2C 业务组合的预期信用损失率。

### 4、与同行业可比公司的对比

账龄	ST 华鼎（通拓科技） 预期信用损失率(%)	华凯创意（易佰网络） 预期信用损失率(%)
6 个月以内 (含，下同)	0.00	5.00
6 个月-1 年	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00



2-3年	20.00	30.00
3-4年	50.00	50.00
4-5年	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00

如上表所述，与同行业可比公司相比，公司跨境电商业务预期信用损失计提比例合理。

#### 5、对信用损失风险的充分考虑

如上所述，公司 B2C 业务组合的预期信用损失率是在历史信用损失率的基础上充分考虑前瞻性信息后确定的，并与同行业可比公司相比无重大偏差。公司坏账准备计提比例的选取是充分、合理的，且对信用损失风险进行充分了考虑。

(4) 请你公司结合各业务应收账款占营业收入的比例及同比变化情况、期后回款情况，同行业可比公司账龄结构及坏账计提比例等说明公司应收账款准备计提是否恰当。

答复：

1、各业务按账龄计提坏账的应收账款占营业收入的比例、同比变化情况，及期后回款情况

单位：万元

业务类型	2021年				2020年		
	应收账款期末余额	营业收入	应收占比	期后回款比例	应收账款期末余额	营业收入	应收占比
跨境电商 B2B 业务	8,451.38	5,208.61	162%	28.93%	33,097.83	20,718.66	160%
跨境电商 B2C 业务	3,488.77	153,096.04	2%	93.33%	33,879.34	453,026.71	7%
软件与信息技术服务类业务	9,324.11	16,865.50	55%	27.38%	8,639.77	19,587.11	44%
工程业务	0.00	124.87	0%	-	59,054.66	8,642.23	683%
其他业务	0.06	1,102.56	0%	100%	1.02	678.40	0%
合计	21,264.32	176,397.58	12%	38.20%	134,671.62	502,653.11	27%

注：上表中“其他业务”类型系指天泽星网大楼房屋租赁业务，“工程业务”类型特指远江信息相关业务。

2、同行业可比公司账龄结构及坏账计提比例

### (1) 跨境电商业务

公司跨境电商业务应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率如下：

账龄	B2C 业务 预期信用损失率 (%)	B2B 业务 预期信用损失率 (%)
未逾期	0.5	1
逾期 1 年以内	5	5
逾期 1-2 年	20	30
逾期 2-3 年	50	50
逾期 3-4 年	80	80
逾期 4 年以上	100	100

同行业可比公司应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率如下：

账龄	ST 华鼎（通拓科技） 预期信用损失率 (%)	华凯创意（易佰网络） 预期信用损失率 (%)
6 个月以内	0	5
6 个月-1 年	5	5
1-2 年	10	10
2-3 年	20	30
3-4 年	50	50
4-5 年	80	80
5 年以上	100	100

如上所示，公司跨境电商业务报告期末应收账款占报告期营业收入的比例相比同期未明显增加，且B2C业务比例仍有下降。同时，公司跨境电商业务应收账款账龄组合的预期信用损失率与同行业可比上市公司基本一致。公司跨境电商业务预期信用损失计提政策合理，相关应收账款的坏账准备计提充分。

### (2) 软件与信息技术服务类业务

公司软件与信息技术服务类业务应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率如下：

账龄	预期信用损失率 (%)
未逾期	5
逾期1年以内	10
逾期1-2年	50
逾期2年以上	100

同行业可比公司应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率如下：

账龄	润和软件
	预期信用损失率（%）
1年以内	5
1-2年	10
2-3年	50
3年以上	100

如上所示，相比同期，公司软件与信息技术服务类业务报告期内应收账款占营业收入的比例未见明显异常，且公司软件与信息技术服务类业务应收账款账龄组合预期信用损失率与同行业可比公司基本一致。公司软件与信息技术服务类业务预期信用损失计提政策合理，相关应收账款的坏账准备计提充分。

**（5）请你公司补充说明远江信息应收账款在报告期内的收回情况，账面原值，跌价准备计提及转回的依据、金额，对你公司本年资产及净利润的影响。**

**答复：**

1、远江信息应收账款报告期内的回款情况

远江信息已于 2021 年 11 月 30 日不再纳入公司合并报表范围。2021 年 1-11 月，远江信息应收账款累计回款 1,126.82 万元。

2、远江信息应收账款报告期内的基本情况

报告期末，远江信息应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	比例	
单项计提	12,056.37	17.30%	12,056.37	100.00%	0.00
组合计提	57,620.54	82.70%	35,194.82	61.08%	22,425.72
合计	69,676.91	100.00%	47,251.19	67.81%	22,425.72

报告期内，公司结合信用减值损失计提政策及应收账款催收情况，对远江信息应收账款计提坏账准备 7,994.58 万元，相应减少公司利润总额 7,994.58 万元。

**（6）请向我部报备2021年度各业务前十大客户、应收账款期末余额前十名客户及前十大供应商清单，并说明相较2019年度、2020年是否发生变化及变化原因。**

**答复：**

**1、跨境电商业务客户及供应商变动情况**

最近三年，公司跨境电商业务前十大客户变化不大，均为第三方电商平台，其中主流电商平台Amazon、AliExpress一直稳居前十。

最近三年各年末，应收账款余额前十名客户变化较大。受亚马逊平台“封号事件”影响，公司在亚马逊平台的大额店铺资金被冻结，公司报告期末将冻结资金调整至应收账款核算，Amazon成为本年末应收账款余额第一大客户。同时，受到宏观经济下行与疫情持续反复等多重夹击，公司部分跨境电商B端业务客户经营业绩下滑、现金流日趋紧张，应付公司货款出现逾期，从而进入应收账款期末余额前十名。

由于公司更偏向于泛品经营模式，产品SKU众多，为降低采购风险，相关供应商数量众多且较为分散，因此最近三年前十大供应商均有变动。

**2、软件与信息系技术服务类业务客户及供应商变动情况**

**(1) 车联网业务情况**

近三年，公司车联网业务前十大客户前十大供应商变化较大，主要由于车联网业务自2020年度以来不断萎缩，客户流失严重；但应收账款余额前十名客户近三年变化不大，系因以前年度形成的应收账款回款缓慢，同时近年来业务萎缩导致新增应收账款较小。

**(2) 其他软件与信息类业务**

2019年度、2020年度，公司其他软件与信息类业务前十大客户和前十大供应商变化不大，主要为原子公司远江信息的业务客户与供应商；2021年度，因远江信息业务萎缩，且公司在2021年11月已将远江信息全部股权处置完毕，该类业务的前十大客户与前十大供应商变更为子公司现代商友软件集团有限公司和株式会社TIZA所主营的软件开发与外包业务类客户与供应商。

**请年审会计师核查并发表明确意见。**

**年审会计师说明：**

“我们对公司应收账款实施的审计程序主要包括：

1. 结合当期销售情况对应收账款进行检查，包括检查销售合同、订单、销售发票、交货记录、期后回款等；
2. 对本期销售额较大的客户及期末应收账款余额较大的客户实施函证程序，包

括函证本期交易额及期末应收账款余额；

3. 对于逾期的应收账款，向管理层了解催收情况，并获取和检查相关催收记录、律师函等相关资料；

4. 选取主要客户实施实地走访程序，了解客户业务背景及经营情况，核实交易情况，了解款项回收情况及逾期未能回款的原因，了解主要客户的期后还款计划，关注客户与公司及实控人是否存在关联关系，是否存在其他资金往来；

5. 结合公司坏账准备计提政策、催收情况、客户经营情况、期后回款情况等，复核和检查坏账准备计提是否充分、恰当。

通过上述核查程序，我们认为公司应收账款及坏账准备计提不存在重大异常情况。”

**问：6.报告期末，你公司存货账面余额6.75亿元，账面价值2.57亿元，本期共计提存货跌价准备8.5亿元，其中对库存商品计提跌价准备7.71亿元，转销已计提的跌价准备4.5亿元，对合同履约成本计提跌价准备0.76亿元。**

(1) 请你公司补充说明库存商品的构成明细、库龄、存放地点、是否与在手订单对应，并结合跌价准备的具体测算过程（包括各类存货的成本、可变现净值及其确定方式、参数与变化情况等）、产品市场价格变动、定价模式、周转速度、订单或合同执行进展、同行业可比上市公司同类产品存货跌价准备计提情况等说明报告期内存货跌价准备计提是否充分、及时，存货跌价准备计提情况是否能充分反映存货整体质量和周转适销情况。

**答复：**

公司跨境电商业务库存商品原值6.36亿元，占公司库存商品账面总原值6.56亿元的96.95%。

1、跨境电商业务库存商品的构成明细、库龄、存放地点，与订单对应情况

报告期末，跨境电商业务所有库存商品均系将在各大第三方电商平台待零售的产品，分别存放在位于中国东莞、英国、美国、俄罗斯、法国、澳大利亚等由公司租赁的仓库及Amazon、Jumia、Lazada、Shopee等电商平台的自有仓库中。公司主营跨境零售业务，库存商品一般无在手订单对应。

库存商品类别及账面余额如下：

品类	数量（万个）	账面余额（万元）
----	--------	----------

品类	数量（万个）	账面余额（万元）
保健品及生活用品类	83.37	2,828.77
电子产品、手机通讯和游戏配件类	490.53	34,211.45
服装鞋包类	88.79	4,199.85
航模配件、汽车配件类	29.89	1,496.87
家居建材和家居用品类	230.53	10,741.86
体育用品、玩具类	126.12	6,781.88
其他	93.61	3,411.62
合计	1,142.83	63,672.30

各类库存商品余额按照库龄分布情况如下：

品类	1年以内	1-2年	2-3年	3-5年	5年以上
保健品及生活用品类	54%	4%	34%	4%	4%
电子产品、手机通讯和游戏配件类	13%	77%	7%	2%	1%
服装鞋包类	17%	30%	43%	6%	5%
航模配件、汽车配件类	49%	6%	34%	5%	5%
家居建材和家居用品类	56%	13%	23%	3%	5%
体育用品、玩具类	25%	4%	64%	3%	4%
其他	53%	4%	36%	4%	3%
全部品类	27%	47%	21%	3%	2%

## 2、跌价准备的具体测算过程

### （1）成本确认方式

库存商品成本的构成主要包括两部分：一部分是库存商品的采购成本，另一部分是销售过程中的头程与尾程运输费用。

### （2）可变现净值确认方式及相关参数

#### 1) 可变现净值确认方式

可变现净值是指在日常活动中，以预计售价减去进一步加工成本和预计销售费用以及相关税费后的净值，用公式表述如下：

可变现净值=预计不含税销售单价—税金及附加—销售费用

#### 2) 可变现净值确认相关参数

##### ①预计不含税销售单价

本次按存货是否有滞销风险分类后分别以不同方式估算不含税销售单价：

A.对于报告期末近期有同一SKU商品销售的商品，按距离报告日最近月均单价作为预计不含税销售单价；

B.对于报告期末近期无同一SKU商品销售的商品，以其账面成本为基础，通过公司报告日近期整体销售毛利率估算出预计正常售价。但考虑到近期无销售商品可能出现积压风险，在此售价基础上结合深圳有棵树以往一般存货促销折扣率估算不同库龄商品的预计不含税销售单价。

## ②税金及附加及销售费用

各商品税金及附加、销售费用均以公司在报告日近期实际费用率乘以预计不含税销售单价估算。

## (3) 可变现净值确认方式及相关参数的变化情况

以往年度，公司依据各类别产品特性和其市场价格变动的特征，结合历史销售经验并参考同行业可比公司，分品类按照库龄对期末存货计提跌价准备。

报告期内，受亚马逊平台“封号事件”等不利影响，公司跨境电商业务销售规模骤减，大量存货面临滞销积压风险。公司聘请评估机构对截至2021年末的库存存货进行减值测试，结合产品类别、库龄情况、当期销售情况预估预期售价、税费、销售费用并确定可变现净值。

## 3、产品市场价格变动、定价模式

### (1) 产品市场价格变动

公司产品主要通过B2C方式在第三方电商平台进行销售，具体的销售价格由业务部门根据市场分析后制定，在保证所属品类毛利的基础上根据商品销售情况及热度会有一定调整，同一产品在较短的时间内也会有价格波动。同时，会有部分产品通过B2B途径对外销售，产品定价由公司与客户经过多轮协商后确定。2021年度受亚马逊平台“封号事件”影响，公司为尽快处理在库滞销积压产品、快速回收现金流，在定价策略上被迫进行了低价变卖。

### (2) 定价模式

针对B2C业务，公司会基于采购价格、结合市场上同类产品的定价、预计物流成本和平台费等直接变动成本，在预留一定边际利润的前提下，设定销售价格。针对B2B业务，公司结合同类产品市场上重置成本、占用库存成本、现金的回收期、与贸易商的谈价议价能力等确定销售价格。

#### 4、与同行业可比上市公司同类产品存货跌价准备计提情况的比较

根据跨境电商行业可比上市公司最新披露的年报情况，各公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例
华凯创意（易佰网络）	61,321.62	3,299.57	58,022.05	5.38%

注：根据同行业可比上市公司已公开披露信息，截至回函日，公司仅获取到华凯创意跨境电商业务2021年末的存货跌价情况。

报告期末，公司跨境电商业务的存货跌价准备相对账面余额计提比例为61.4%，高于同行业可比公司对同类库存商品的计提比例。

2021年度，受亚马逊平台政策变化的不利影响，公司在亚马逊平台的大量店铺被查封、大额店铺资金被冻结。加之跨境电商行业竞争态势更加激烈，公司跨境电商业务销售规模骤减，大量存货面临滞销积压风险。基于谨慎性原则，公司在2021年中及时调高了存货跌价准备计提比例。公司报告期内存货跌价准备计提是充分、及时的。

#### 5、存货跌价准备计提情况对于存货整体质量和周转适销情况的反映

##### （1）对于存货整体质量的反映

报告期内，为控制存货管理成本，公司缩减了仓库数量，并在仓库搬迁过程中进行了较为全面的存货盘点，同时根据实际盘点情况及时调整了无实物、残缺、损毁、过期商品的跌价准备。2022年初公司对库存商品进行了全面盘点，并进一步根据实际盘点情况对无实物、残缺、损毁、过期商品的跌价准备进行了相应调整。公司存货跌价准备基本如实反映了存货整体质量状况。

##### （2）对于存货周转适销的反映

公司通过对库存商品进行全面盘点，并根据盘点情况调整账务，如实反映了存货实际商品数量和质量，同时，公司在估算可变现净值计算过程中对于有滞销风险的商品结合库龄情况对预计销售价格进行了折价考虑。公司计提的存货跌价准备基本反映了存货周转适销的情况。

**（2）请你公司说明本期转销已计提跌价准备的库存商品类别或性质、跌价准备的计提时间、本期销售情况，包括销售对象、数量、价格、毛利率、与可变现净值的差异情况等，并结合转销的确定依据及其与计提时测算的差异情况等，说明前期**



存货跌价准备计提的合理性，是否存在跨期调节利润的情形。

答复：

1、本期转销的已计提跌价准备的库存商品情况

单位：万元

品类	转销的跌价准备	2021年第1-3季度计提	2020年度计提
电子产品、手机通讯和游戏配件类	30,405.37	29,839.17	566.20
保健品及生活用品类	11,912.59	11,640.91	271.68
服装鞋包类	604.09	523.51	80.58
家居建材和家居用品类	1,388.78	675.94	712.83
体育用品、玩具类	295.92	0.00	295.92
航模配件、汽车配件类	108.91	0.00	108.91
其他	184.23	0.00	184.23
合计	44,899.89	42,679.54	2,220.35

2、2021年第1-3季度计提跌价的库存商品在本期销售情况

销售对象	销售总价 (万元)	销售数量 (万个)	销售均价 (元/个)	存货原值 (万元)	已计提跌价准备 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率
香港港丹贸易有限公司	1,609.32	149.43	10.77	32,717.52	16,624.27	16,093.24	-900.00%
俊立贸易有限公司	3,063.96	209.20	14.65	56,690.90	26,055.26	30,635.64	-899.87%
小计	4,673.29	358.63	13.03	89,408.41	42,679.53	46,728.88	-899.91%

3、前期存货跌价准备计提的合理性

2020年度，受疫情影响，跨境电商出口行业的巨大发展潜力被激发，公司跨境电商业务也实现快速发展，当年度实现营业收入474,893.37万元，较2019年度增长20.16%。因此，基于行业发展火热、公司经营态势良好的客观情况，公司跨境电商业务存货在2020年末未出现大额跌价迹象，公司严格按照当时执行的存货跌价准备计提方法对不同品类与不同库龄阶段的库存商品充分计提了跌价准备。

但自2021年第二季度起，亚马逊平台政策环境发生不利变化，对中国跨境卖家的管控异常严格，公司在亚马逊平台的大量店铺被查封、大额店铺资金被冻结。同时，受此变化影响，业内企业为加速资金回笼，更多选择低价促销等方式快速去库存，导致整体竞争环境愈加激烈，公司的销售渠道进一步变窄，大量存货出现滞销

情况，因此本期计提的存货跌价准备金额大幅增加。

综上所述，本期存货跌价准备计提充分、合理，不存在跨期调节利润的情形。

**(3) 请你公司说明合同履行成本的核算内容以及“其他”项变动的具体内容，对应的销售主体、合同签订时间、交易金额、产品发出时间、结算安排、目前结转情况，本期计提减值的依据、测算过程。**

**答复：**

公司合同履行成本归集的是公司软件与信息技术服务类业务未完工项目的已支出成本。存货跌价准备变动情况表中，合同履行成本的“其他”项变动是因本期公司转让子公司远江信息100%股权导致，因远江信息在报告期末不再纳入合并报表范围，公司将归属于远江信息公司的合同履行成本跌价准备整体剥离。具体明细如下：

单位：万元

核算主体	存货类别	其他转出金额	账面余额	本期计提减值	合同签订时间
远江信息技术有限公司	项目材料费	2,146.15	2,146.15	7,611.11	2014-2020年
远江信息技术有限公司	项目服务费	2,121.09	2,121.09		2014-2021年
远江信息技术有限公司	项目其他	102.65	102.65		2014-2020年
远江信息技术有限公司	项目施工费	3,473.30	3,473.30		2013-2020年
远江信息技术有限公司	项目职工薪酬	779.98	779.98		2013-2020年
郑州圣兰软件科技有限公司	项目实施费	0.00	81.42	0.00	2020-2021年
天泽信息产业股份有限公司	项目实施费	0.00	138.24	26.55	2020年
合计		8,623.17	219.66	7,637.66	-

如上表所示，本期合同履行成本主要为远江信息的未完成项目成本。报告期内，远江信息经营业务停滞，资金链断裂，员工基本离职。对于未完成项目，远江信息不再具备履约完毕能力。基于谨慎性原则，公司在本年度对上述未完结项目全额计提减值准备。

请年审会计师核查并发表明确意见，同时结合公司存货的物理存放分布情况，说明针对公司存货的真实存在性、完整性所实施的具体审计程序及结果，针对公司报告期末存货的真实存在性及核算的准确性是否获取了充分适当的审计证据。

**年审会计师说明：**

“针对公司存货，我们主要实施了如下审计程序：

1. 了解公司采购与付款、生产与仓储相关的关键内部控制，评价其设计是否合理，并执行相关控制测试；
2. 结合了解公司销售策略，结合公司实际销售情况对存货余额变动情况进行分析；
3. 对主要供应商的采购合同或订单、入库情况、开票情况、付款情况等进行检查，分析采购价格是否合理，检查其入库单价是否与合同约定一致；
4. 对主要供应商实施函证程序，包括函证当期采购额和期末应付款余额；选取部分供应商及其上游供应商实施走访程序，通过走访了解供应商的基本情况、核实交易数据、关注其与公司是否存在关联关系；
5. 获取公司的重要供应商档案信息，通过公开渠道查询主要供应商工商信息，关注供应商与公司是否存在关联关系；
6. 获取和检查公司各个月度的存货收发存记录，对期末存货的结存单价进行测试，并与近期采购入库单价进行对比分析，检查是否存在通过调整计价方式而少转成本的情况；
7. 对本期产品出库数量与销售发货数量进行分析核对，检查是否存在少转成本的情况；
8. 公司自营仓存货余额占存货期末账面余额的81%以上，其中国内自营仓存货约占存货期末账面余额的38%左右，国外自营仓存货约占存货期末账面余额的43%。我们对自营仓存货实施了监盘程序，对于境内自营仓的存货，项目组成员实施了监盘程序，对于美国自营仓的存货，我们委托联系所实施了监盘程序，实地了解和观察公司盘点程序的实施情况，并抽取部分存货进行复盘，抽盘存货金额占仓库库存总额的30%以上，盘点数量与库存数量无重大差异；
9. 公司存放与第三方代管仓的存货约占期末存货账面余额的5%，均存放于国外。对于存放在第三方代管仓库的存货，我们实施了函证程序，发函金额占第三方代管仓库存余额的90%以上，并已取得回函；同时对代管方运营能力、代管存货日常管理、公司与代管方的衔接沟通情况，获取和检查公司代管方的合同、仓租费结算单据；
10. 对于在途物资，实施了检查国内仓发货记录、海外仓期后到货记录等替代程

序；对于存放于FBA仓库的存货，登录亚马逊各店铺账户查看并导出库存数据并与账面库存数量进行核对；

11. 对存货进行库龄分析，获取专业评估机构关于存货的进行减值测试报告，复核减值测试过程。

通过实施上述审计程序，我们认为公司存货不存在重大异常情况。”

问：7.报告期末，你公司账龄在2年以上的预付账款余额为214.48万元，账龄在2年以上的其他应收款为1275.08万元。请你公司说明相关交易的内容、时间、交易对象，并结合相关合同约定条款等说明预付款及其他应收款长期挂账、无法收回的原因及合理性，是否存在款项被大股东及其关联方占用的情形。

答复：

1、账龄2年以上的预付款项的基本情况

单位：万元

公司名称	款项性质	期末余额	形成时间	账龄	未结转的原因
中国邮政集团公司苏州市分公司	运费预付款	94.41	2018年	2年以上	未使用运费额度
其他汇总	商品采购款	120.07	2019年及以前	2年以上	尚未结算
合计	-	214.48	-	-	-

公司预付中国邮政集团公司苏州市分公司的款项系预付物流款。由于公司在江苏地区的跨境电商业务调整，相关物流渠道暂停使用，经与对方充分协商，公司待业务重启或有其他新业务需求后，仍可继续正常耗用该款项，不存在重大收回风险。针对2年以上的采购款项，涉及供应商数量多，单个供应商预付款余额较小，大部分款项将在2022年度陆续结转，不存在重大收回风险。上述款项均为与公司业务运营相关的往来款项，不存在被大股东及其关联方占用的情形。

2、账龄2年以上的其他应收款的基本情况

单位：万元

公司名称	款项性质	期末余额	形成时间	账龄	未收回的原因
押金保证金	场地及店铺押金保证金	337.29	2019年及以前	2年以上	未到结算期
辽宁明盛玻璃工业有限公司	商品采购款	115.72	2017年	2年以上	我方主体业务停滞，预计无法收回
南京点面光电有限公司	商品采购款	89.11	2017年	2年以上	我方主体已业务停滞，预计无法收回
LONGFUXING ELECTRONIC COMMERCE(HONGKONG)CO.LTD	商品采购款	75.88	2017年	2年以上	无法联系对方，预

					计无法收回
苏州市海鸿网络科技有限公司	商品采购款	45.00	2018年	2年以上	我方主体业务停滞，预计无法收回
中山市雷沥信息科技有限公司	商品采购款	44.00	2018年	2年以上	我方主体业务停滞，预计无法收回
其他押金备用金汇总	保证金押金和员工备用金等	353.02	2019年及以前	2年以上	未到结算期
其他往来汇总	其他非关联往来	215.06	2019年及以前	2年以上	法务催收中
合计	-	1,275.08	-	-	-

公司账龄2年以上的其他应收款中，店铺押金、保证金及租赁保证金占50%左右，该部分款项待店铺关闭或者租赁退出后将予以结算，不存在收回风险。其余款项主要系子公司南京点触智能科技有限公司对外的应收款项，因该公司业务停滞多年，已接近破产清算状态，公司预计项目款项无法收回，目前已全额计提坏账准备。上述款项均为与公司业务运营相关的往来款项，不存在被大股东及其关联方占用的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

年审会计师说明：

“我们对其他应收款、预付款项的主要往来款项的款项性质进行了解；检查了相应的合同、付款单据等支持性证据，并对大额往来款项实施了函证程序；查询主要往来单位的工商信息，关注其与公司是否存在关联关系；结合公司预期信用损失计提政策及公司经营情况复核应收款项坏账准备计提是否合理。

通过核查，我们认为公司账龄在2年以上的预付款项及其他应收款无重大异常情况。”

**问：8.报告期末，你公司其他应付款余额为1.21亿元，其中往来款及其他1.11亿元，较期初增长414.5%，拆借款694.8万元，第三方平台借款8.05万元，较期初减少3,192.46万元。**

**(1) 请你公司说明往来款及其他的具体内容、应付对象、是否为关联方、产生时间、账期、应付未付的原因、是否已逾期、期末余额大幅增长的原因及合理性，交易对方是否已就你公司逾期支付事项向法院提起诉讼，你公司是否已就诉讼事项作出披露。**

答复：

## 1、期末应付往来款及其他的基本情况

截至2021年12月31日，其他应付款中本期新增往来款情况如下表所示：

单位：万元

单位名称	期末余额	款项内容	形成时间	账龄	是否逾期	未支付的原因	是否为关联方
远江信息	9,046.99	未履行完毕的认缴出资款	2021年11月	1年以内	否	未到缴纳期	是

除上表所示本期新增的应付远江信息款项外，其他系期初已存在的零散挂账的其他应付款，包含往来款、报销款以及社保挂账等。

截至回函日，公司未因上述债务被债权人提起诉讼。

## 2、期末应付往来款大幅增长的原因

截至2021年12月31日，公司应付往来及其他款项余额11,105.11万元，较期初的2,158.43万元增加8,946.68万元。期末应付往来款增加，主要系本期末增加对原子公司远江信息的应付款项9,046.99万元。

2021年11月，天泽信息与湖南跃腾能源科技有限公司（以下简称“跃腾能源”）签订资产转让协议，天泽信息同意将其持有的远江信息股权作价出售给跃腾能源，并在天泽信息在主动承担担保责任、偿还浦发银行贷款或/及南京银行贷款（以下简称“特定债权”）后，债权债务即完成转移至跃腾能源名下，且跃腾能源应在合理期限内完成天泽信息对远江信息尚未履行完毕的实缴出资义务。如届时特定债权不能覆盖尚未实缴出资金额，未能覆盖部分由天泽信息以现金或其他方式无偿补偿给跃腾能源。截至股权处置日，天泽信息对远江信息9,100.00万元出资义务未履行完毕，因此公司将该出资义务确认为负债，并冲减了股权处置对应的投资收益。截至2021年12月31日，公司对远江信息存在其他应收款余额53.01万元、其他应付款余额9,100.00万元，因此公司按照净额9,046.99万元进行列报。

**（2）请你公司分别说明拆借款及第三方平台借款的形成原因、债权人、借款时间、借款人、到期日、还款安排、未偿还原因、相关利息是否符合法律法规规定，是否及时履行信息披露义务及审议程序。**

**答复：**

### 1、拆借款项情况

公司应付的拆借款项主要系子公司南京点触智能科技有限公司应付南京云仙智

慧信息科技发展有限公司、南京智梯星网络科技有限公司、潘兴修的借款。南京云仙智慧信息技术发展有限公司系远江信息子公司，期初该往来因合并层面抵销未体现，本期处置后未抵销而造成增加。根据《天泽信息产业股份有限公司章程》等相关规定，该部分拆借款项无需提交上市公司董事会审议、无需履行信息披露义务。

拆借款明细情况如下表所示：

单位：万元

借款人名称	债权人名称	期末余额	借款原因	借款日	到期日	是否支付利息	未偿还原因
南京点触智能科技有限公司	南京云仙智慧信息科技发展有限公司	300.00	补充流动资金	2018年8月	2018年10月31日	否	注1
南京点触智能科技有限公司	南京智梯星网络科技有限公司	300.00	补充流动资金	2018年7月	2018年7月31日	否	注1
南京点触智能科技有限公司	潘兴修	84.80	补充流动资金	2019年6月	未约定	否	注1
江苏天泽智联信息技术有限公司	徐州盘石企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	10.00	补充流动资金	2019年9月	2022年12月	否	未到期
合计		694.80	-	-	-	-	-

注1：南京点触智能科技有限公司业务已全面停滞，员工已基本离职，暂无资金偿还上述款项。

## 2、第三方平台借款情况

### （1）第三方平台借款形成原因

报告期内，亚马逊平台政策环境发生不利变化，公司大量店铺资金被冻结，同时跨境电商业务营业收入下滑也直接导致销售回款大幅减少，公司现金流日趋紧张。此外，由于上市公司大量贷款逾期，公司通过商业银行等金融机构取得贷款的难度较大。为满足资金需求，并结合跨境电商业务特性，公司选择向第三方平台申请借款。

### （2）报告期第三方平台借款情况

2021年度，公司为满足跨境电商业务资金需求，向Pingpong、Payoneer、连连-桥易贷等第三方平台陆续申请了借款。根据《天泽信息产业股份有限公司章程》等

相关规定，该部分平台借款无需提交上市公司董事会审议、无需履行信息披露义务。

借款明细如下表所示：

单位：万元

债权人名称	借款时间	借款人名称	到期日	借款金额	币种	还款安排及利率	未偿还金额及原因
Payoneer	2021年第一季度	YKS Electronic Commerce Co.,Limited	到期日为借款后第77天	120.00	USD	借款周期78天，到期一次还款，利率3%	已全部偿还
pingpong	2021年第一季度	YKS Electronic Commerce Co.,Limited	到期日为借款后第30天	120.00	USD	30天后开始自动还款，30-90天内日利率为0.033%，超过90天日利率为0.066%	期末未偿还金额为1.26万美金，期后已偿还完毕
	2021年第二季度			67.00	USD		
	2021年第三季度			136.35	USD		
	2021年第四季度			40.00	USD		
	2021年第一季度	FYL (HONG KONG) ELECTRONIC COMMERCE CO., LIMITED		156.00	USD		
	2021年第二季度	158.00		USD			
	2021年第三季度	40.00		USD	已全部偿还完毕		
连连-桥易贷	2021年2月、5月	YKS Electronic Commerce Co.,Limited	两周循环贷	427.52	USD	2周循环贷，利率年化12%	已全部偿还完毕
合计	-	-	-	1,264.87	USD	-	-

(3) 第三方平台借款期末余额大幅减少的原因

报告期内，公司可用金额存在盈余后，为减少资金使用成本，陆续进行了偿付，由此导致第三方平台借款期末余额大幅减少。

请年审会计师核查并发表明确意见。

年审会计师说明：



“我们对其他应付款期末余额的变动情况进行了解分析；了解主要的其他应付款的款项性质及形成原因；检查了相应的合同、付款单据等支持性证据；对相关款项进行账龄分析，结合公司经营情况了解公司预期未能偿还的原因；针对应付远江信息的往来款项，我们结合股权转让事项对该项应付款进行了检查，包括获取和检查股权转让协议、查询公司出资义务履行情况、向股权受让方执行访谈程序等。通过核查，我们认为公司其他应付款无重大异常情况。”

**问：9.报告期内，你公司发生管理费用1.81亿元，同比增长1.97%，其中转仓报废损失3,535.4万元，同比增加2,930.14万元。**

**（1）请你公司说明相关资产的转仓具体情况，包括转仓地点、资产类别、性质与特点、数量、账面价值、报废金额及报废率、损益计算过程、出现报废且报废损失大幅增加的原因及合理性、相关资产管理制度及内部控制是否完善。**

**答复：**

受亚马逊平台“封号事件”等不利影响，公司跨境电商业务收入自2021年第二季度起开始大幅下滑。为控制仓储管理成本，公司报告期内对东莞地区仓库进行了优化整合，将原位于东莞高埗的海外中转仓和 FBA 中转仓陆续退租，并于2021年5月开始将在库存货整体搬迁至东莞企石仓。仓管人员在对存货重新质检入库时发现，部分不易抗压存货在搬仓过程中出现损坏，无法正常对外销售。同时，由于搬仓量过大，部分存货在搬仓过程中丢失。公司将上述因搬仓造成的存货损失计入转仓损失。公司报告期转仓报废损失明细具体如下：

单位：个/万元

品类	数量	账面价值
服装鞋包类	361,467	2,191.21
体育用品、玩具类	54,783	667.67
家居建材和家居用品类	36,255	267.9
电子产品、手机通讯和游戏配件类	60,362	184.96
保健品及生活用品类	53,247	134.44
航模配件、汽车配件类	7,487	44.31
其他	15,382	44.91
总计	588,983	3,535.40

公司在本次搬仓过程中发现日常存货管理制度客观上存在执行不到位的情况。公司已聘请专业咨询机构对包括存货管理在内的一系列内部控制制度进行修订与完善，助力公司重新梳理内部控制流程，并及时更新出一套内容完备且适应公司实际业务发展需求的内控管理制度。

(2) 请你公司结合在职员工人数、领薪人数、人均薪酬及变动情况，办公场地面积、管理费用主要构成项目及其变动原因等说明营业收入大幅下滑的同时管理费用增长的原因及合理性。

答复：

1、合并范围内主要主体管理费用占营业收入的比例情况

单位：万元

业务类型	2021 年度			2020 年度		
	管理费用	营业收入	费用收入比	管理费用	营业收入	费用收入比
跨境电商业务	9,670.38	158,832.01	6.09%	7,059.02	474,893.37	1.49%
软件与信息技术服务类业务及其他业务	8,463.60	17,565.57	48.18%	10,724.00	27,759.74	38.63%
合计	18,133.98	176,397.58	10.28%	17,783.02	502,653.11	3.54%

2021年度，公司跨境电商业务管理费用占营业收入的比重较上年度大幅增长，系营业收入大幅下降的情况下管理费用占比上涨；软件与信息技术服务类业务及其他业务管理费用占营业收入的比重较上年度上涨，主要系天泽信息和远江信息本年度营业收入相较去年大幅下降所致。

2、管理费用主要构成情况

公司跨境电商业务管理费用主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	变动
工资性支出	2,551.71	3,063.97	-16.72%
转仓报废损失	3,535.40	605.26	484.11%
租赁费	741.41	412.15	79.89%
水、电、物管费	258.05	330.28	-21.87%
折旧与摊销	539.00	723.93	-25.54%

业务招待费	712.10	376.68	89.05%
审计咨询服务费	689.17	1,050.11	-34.37%
办公费	194.31	88.17	120.38%
差旅费	125.89	146.57	-14.11%
其他	323.34	261.9	23.46%
合计	9,670.38	7,059.02	36.99%

公司跨境电商业务板块本期相比上期收入下滑，但管理费用上升的原因主要如下：

(1) 本年度因东莞仓库搬仓产生约3,500万元转仓报废损失，具体情况详见本题第一问相关答复。

(2) 公司跨境电商业务收入大幅下降的同时，相关行政管理员工未能实现同步减少，导致薪资支出相比同期变化不大。行政管理员工人数及人均薪酬情况如下：

单位：人/万元

月份	2020年			2021年		
	领薪人数	薪资支出	人均薪酬	领薪人数	薪资支出	人均薪酬
1	139	166.36	1.1968	200	374.6	1.873
2	126	148.17	1.176	206	265.74	1.29
3	133	143.94	1.0823	184	228.99	1.2445
4	159	176.89	1.1125	173	209.54	1.2112
5	159	175.78	1.1055	174	219.09	1.2591
6	162	197.79	1.2209	163	204.44	1.2542
7	172	205.52	1.1949	160	208.9	1.3056
8	182	208.06	1.1432	159	208.78	1.3131
9	206	233.6	1.134	147	188.19	1.2802
10	210	231.18	1.1009	130	153.41	1.1801
11	219	248.24	1.1335	107	131.72	1.231
12	217	270.44	1.2463	99	115.13	1.1629
小计	-	2,405.97	-	-	2,508.53	-

注：此表中剔除了仓库临时工的工资性支出，导致整体薪资支出小于“管理费用”中列示的工资性支出。

(3) 公司跨境电商业务2020年取得快速发展，当年度实现营业收入474,893.37

万元，相比2019年度增长20.16%。出于对跨境电商出口行业后续发展的高度乐观估计，公司执行了相对激进的发展策略，扩大了业务总部的办公场所。尽管报告期内陆续在退租，但2021年末整体办公面积仍保有约6,000平方米，相比2020年末增长约40%。截至回函日，公司业务总部办公面积已下降至约4,000平方米。

目前公司仍在继续梳理管理系统，最大程度减少非必要管理成本的发生，努力提升盈利水平。

**请年审会计师核查并发表明确意见，同时说明针对转仓报废的真实性、准确性所履行的审计程序及审计结论。**

**年审会计师说明：**

“1. 结合公司销售情况、同行业可比公司情况对公司管理费用进行对比分析，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

2. 结合公司经营和管理模式对公司各项管理费用进行检查，包括检查公司与供应商签订的合同、结算单据、付款情况、开票情况等；

3. 对于转仓报废损失，向相关人员了解报废原因及具体情况，获取和检查转仓时产生报废产品的记录、明细清单、相关处理请示及审批手续，检查相关会计处理是否正确；

4. 结合公司人员变动情况对管理人员薪酬费用进行分析和检查；

5. 结合固定资产、无形资产等，对公司计入管理费用的折旧与摊销费用进行测算和检查；

6. 对于租赁费、物管费等费用，获取和检查相应的合同，结合租赁期限、租赁面积、租赁价格等发生金额进行检查；

7. 对管理费用进行截止测试，检查是否存在跨期费用。

通过核查，我们认为公司管理费用不存在重大异常情况。”

**问：10.报告期末，你公司研发人员121人，较上年减少63.88%，本期研发投入3,846.87万元，同比减少31.64%，其中资本化金额1,556.93万元，占研发投入的40.47%，近三年资本化比例分别为75.5%、21.37%和40.47%。请你公司结合研发人员数量及研发投入变化、研发资本化项目的研发进度、进入研究阶段及开发阶段的时点、应用情况、资本化判断依据及时点、研发项目持续性、同行业可比公司情况等说明研发投入同比大幅减少的情况下，资本化金额大幅增加的原因，研发投入资**

本化的会计处理是否符合企业会计准则的有关规定。

答复：

1、公司研发人员及研发支出基本情况

(1) 研发人员情况

项目	2021年度	2020年度	变动比例
期末研发人员数量（人）	121	335	-63.88%
期末员工总数量（人）	1,030	2,848	-63.83%
研发人员数量占比	11.75%	11.76%	-0.01%

报告期内，因公司软件与信息技术服务类业务进一步萎缩，同时原子公司远江信息完成剥离，且跨境电商业务经营业绩大幅下滑等，公司包括研发人员在内的员工流失较多，但研发人员占公司总人数的比例与去年基本持平。

(2) 研发投入及研发支出资本化率的变动情况

公司近两年研发投入及研发支出资本化情况如下：

单位：万元

业务类型	2021年度			2020年度		
	研发投入金额	研发支出资本化金额	研发支出资本化率	研发投入金额	研发支出资本化金额	研发支出资本化率
跨境电商业务	2,559.11	1,556.93	60.84%	2,215.71	1,202.34	54.26%
软件与信息技术服务类业务	1,287.76	0.00	0.00	3,411.35	0.00	0.00
合计	3,846.87	1,556.93	40.47%	5,627.06	1,202.34	21.37%

公司研发支出主要系跨境电商业务及软件与信息技术服务类业务研发投入。报告期内，公司软件与信息技术服务类业务进一步萎缩，特别是原子公司远江信息经营状况严重恶化，相关业务基本停滞，导致研发投入相比上期大幅下降。由此导致公司整体研发支出资本化率相比同期大幅上升。公司跨境电商业务研发支出资本化率未出现异常波动。

2、研发项目资本化情况

(1) 2021年度资本化项目基本情况

研发项目名称	项目内容及目标	研究阶段时点	开发阶段时点	项目进展
FBA ERP系统	为提升亚马逊FBA运营效率的ERP软件、集补货建议、库存管理、发运管理、商品管理、统计分析于一体的ERP软件	2021年4月立项并进入研究阶段	2021年5月进入开发阶段	尚在开发中

海外仓和FBA采购系统	为了进销存系统的数据准确性和稳定性，以及更新迭代系统的功能涉及符合新的ERP体系	2021年4月立项并进入研究阶段	2021年5月进入开发阶段	尚在开发中
有棵树超级浏览器	为了管理和运营公司存在的多个平台，控制店铺的权限和账号安全	2021年4月立项并进入研究阶段	2021年6月进入开发阶段	尚在开发中
FBA中转仓系统	该项目主要解决FBA中转仓出入库类型规范化、满足备货和跨仓调拨的全程库存区分	2021年4月立项并进入研究阶段	2021年5月进入开发阶段	尚在开发中
有棵树海外仓物流优选系统	优化原有的系统计算逻辑，提高系统优选准确性，建立成型的物流对接框架	2021年4月立项并进入研究阶段	2021年6月进入开发阶段	尚在开发中
有棵树薪酬计算系统	该项目主要帮助人事中心完成员工薪酬的核算，提高每月薪酬核算的准确性与实效性	2021年4月立项并进入研究阶段	2021年5月进入开发阶段	尚在开发中

## (2) 资本化情况

### 1) 开发时点的确认

公司经营战略重心转移至跨境电商业务后，着重投入资源开发跨境电商信息化系统，并集中精力运营维护前期已开发系统，不断迭代更新，确保信息化系统能够适应跨境电商业务的快速发展。

目前，公司主要的开发项目为与跨境电商业务相关的运营和管理系统。在研发阶段，软件需求部门与IT部门对开发或维护的项目进行可行性研究分析，充分论证该项目开发的必要性和可行性。通过研究阶段后，软件需求部门发起IT需求审批，经过部门负责人、IT产品经理和IT总监审核通过后，项目正式立项，并正式进入开发阶段。

### 2) 研发项目资本化依据

根据《企业会计准则第6号——无形资产》第九条的规定，企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司软件研发项目的成本主要为开发人员费用和折旧摊销，相关成本费用按照耗用的工时在各项目之间进行分配。公司将研究阶段的相关成本计入当期损益，开

发阶段的相关成本计入开发支出。按照企业会计准则和公司会计政策的规定，在软件研发项目经过了可行性研究、项目立项审批、项目验收、软件正式上线运行等流程后，公司会将该项目在开发阶段中的相关成本确认为无形资产。研发项目均为公司提供跨境电商业务的运营和管理服务，能够为公司带来经济利益，且在开发过程中，与之相关的成本均按照项目进行归集，归属于该无形资产开发阶段的支出能够进行可靠地计量，满足资本化条件。

### （3）项目的可持续性

公司当前聚焦跨境电商业务发展。为满足公司跨境电商业务后续增长中的技术支持需求，不断提升公司智能化、数据化运营能力，进一步巩固与增强互联网技术与跨境电商业务深度融合的竞争优势。公司需要持续加大信息化管理系统的开发投入，并集中精力运营维护好前期已开发系统。因此，随着公司跨境电商业务的持续发展，相关研发项目也将不断迭代更新。

### 3、同行业可比公司研发投入情况

项目	公司（跨境电商业务）	华凯创意（易佰网络）
研发人员数量	73	270
研发人员数量占比	9.73%	10.05%
研发投入金额	2,559.11	5,146.66
研发投入占营业收入比例	1.61%	1.55%

注：经查询可比上市公司已公开信息，截至回函日，公司仅获取到易佰网络公司2020年度的相关研发投入信息。

与同行业其他公司相比，公司跨境电商业务与易佰网络较为接近。

如上所述，公司已严格按照相关企业会计准则的规定进行研发支出资本化的确认。

**请年审会计师核查并发表明确意见。**

**年审会计师说明：**

“我们对公司研发支出的构成及变动情况进行对比分析；获取和检查公司各研发项目的立项审批报告，了解各项目的具体内容、项目组主要成员、研发时间、费用预算、研发进度等；结合对公司关于划分研究阶段支出和开发阶段支出政策的评价，检查研发支出中的“费用化支出”与“资本化支出”的划分是否正确；选择大额的研发费用，检查研发费用各项目开支标准是否符合有关规定，开支金额及依据

是否充分、准确，会计处理是否正确。

通过核查，我们认为公司研发支出不存在异常情况。”

问：11.你公司海外税本期发生额2,184.95万元，同比增长102.79%。请你公司结合海外税的具体构成、计税基础、计税方式及核算过程等说明本期大幅增长且与你公司营业收入变动存在显著差异的原因及合理性。

答复：

1、海外税核算情况

海外税系海外目的国收取的关税、消费税、增值税等税费，以货值加运费为计税基础，并适用买家所在国税率。海外税由海外电商平台代为扣缴，对应金额在平台店铺账单上体现。公司按照当月账单上体现的对应金额记账核算，计入税金及附加-海外税科目。

2、本期海外税大幅增长的原因及合理性

公司海外税相比上期大幅增长，主要是受欧盟增值税（Value-added Tax，以下简称“VAT”）税改影响。VAT是以商品与服务在流转过程中产生的增值额作为计税依据而征收的一种流转税。标准税率为15%到27%，欧盟提供统一框架，但各个国家单独征收。2021年7月1日，根据税收和关税同盟总局（Directorate-General for Taxation and Customs Union）在欧盟委员会官方网站发布的“VAT for e-commerce--New VAT rules”（电子商务增值税新规定），取消22欧元以下包裹免征增值税的政策规定，即所有进口至欧盟的商品均需缴纳增值税。由此导致公司本期海外税同比增长较大。

公司跨境电商业务在海外税税改前后的变动情况如下：

单位：万元

期间	海外税金额	收入金额	占比
2020年度	1,077.46	474,687.19	0.23%
2021年度	2,263.06	153,096.04	1.48%
其中：2021年7月1日税改前	77.30	99,028.47	0.08%
2021年7月1日税改后	2,185.76	5,4067.57	4.04%

公司本期海外税与营业收入变动存在显著差异具备合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。



### 年审会计师说明：

“我们对跨境电商业务海外税收政策进行了解，就税收政策变化对公司营业收入及应缴税费的影响进行对比分析，了解和检查公司海外税的计缴情况，检查账务处理是否正确。

通过核查，我们认为公司本年度海外税增长合理。”

**问：12.报告期末，你公司一年内到期的非流动资产余额为120.91万元，系股权转让款，本期计提减值损失558.19万元。请你公司补充说明股权转让背景、交易对手方、转让时间、转让标的账面价值及转让金额、合同约定的收款时间、未按期收回的原因，减值准备的计提依据及测算过程，你公司是否已采取诉讼等方式进行催收，减值计提是否充分、及时。**

### 答复：

#### 1、主要应收股权转让款项的相关交易情况

因控股子公司业务发展未及公司预期，为维护公司权益并表明子公司经营层信心，公司时任董事会分别在 2016 年度和 2017 年度将郑州圣兰软件科技有限公司（以下简称“郑州圣兰”）、上海驼益信息科技有限公司（以下简称“上海驼益”）和江苏云之尚节能科技有限公司（以下简称“江苏云之尚”）部分股权转让给相应经营层。股权交易基本情况如下表所示：

单位：万元

交易对手	交易标的	交易时间	交易对价	转让标的账面价值	合同约定收款时间
申嵘涛	公司所持郑州圣兰 3.75% 股权	2016 年 6 月	51.75	45.00	2018 年 5 月 31 日前支付完毕
吕进毅	公司所持郑州圣兰 3.75% 股权	2016 年 6 月	51.75	45.00	
葛琦磊	公司所持郑州圣兰 2.50% 股权	2016 年 6 月	34.50	30.00	
熊云彩	公司所持上海驼益 55% 股权	2017 年 6 月	395.48	275.00	2020 年 6 月 30 日前支付完毕
缪广益	公司所持江苏云之尚 51% 股权	2017 年 6 月	1,164.50	1,020.00	2021 年 6 月 15 日前支付完毕
缪文球	公司所持江苏云之尚 21% 股权	2017 年 6 月	479.50	420.00	

#### 2、主要应收股权转让款坏账计提情况

(1) 截至 2021 年 12 月 31 日，公司主要应收股权转让款坏账计提情况如下：

单位：万元

名称	期末账面余额	本期计提减值准备	期末减值准备	计提方法
申嵘涛	46.58	0.00	46.58	按账龄计提
吕进毅	46.58	0.00	46.58	按账龄计提
葛琦磊	31.05	0.00	31.05	按账龄计提
熊云彩	274.93	132.26	176.55	按账龄计提
缪广益	317.66	301.70	301.70	单项计提
缪文球	130.80	124.23	124.23	单项计提
合计	847.60	558.19	726.69	-

### (2) 公司对应收股权款的催收情况

上述应收股权转让款是上市公司众多历史遗留问题之一。报告期内，根据重要性和紧迫性原则，公司将更多精力投入到远江信息剥离、股东业绩补偿款催收、大额逾期银行债务处理等重大事项上。但公司仍在持续推进相关款项的催收工作，2021 年度已多次通过电话方式督促债务人尽快履行支付义务。目前，公司已准备向有关人员寄发律师函进行催收。

### (3) 坏账准备计提的合理性

公司已根据现行坏账准备计提政策按照账龄计提减值准备。根据当前催收情况，缪广益、缪文球回款难度较大，公司根据预计可收回金额单项计提相应减值准备。

### 请年审会计师核查并发表明确意见。

#### 年审会计师说明：

“我们结合公司股权转让情况，对期末应收转让款进行了检查，并进行账龄分析；向管理层了解逾期未能收款的原因，了解对相关款项的催收情况，获取和检查相关催收记录；对期末应收款余额实施函证程序；结合公司坏账准备计提政策、应收款逾期时间、催收情况、函证回函情况检查公司对相关款项计提的坏账准备是否合理。

通过核查，我们认为公司一年内到期的非流动资产坏账准备计提合理。”

#### 报备文件

- 1、《关于对深圳证券交易所年报问询函的答复》；
- 2、《问询函专项说明》（天健函[2022]2-62号）。

特此公告

天泽信息产业股份有限公司

董 事 会

二〇二二年五月二十五日