

关于对福建全景百汇科技股份有限公司的年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2023 年 7 月 31 日下发的《关于对福建全景百汇科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 204 号）已收悉。福建全景百汇科技股份有限公司（以下简称“公司”）对年报问询函所提出的相关问题进行了逐项落实，现将有关问题回复如下：

1、关于营业收入

你公司本期营业收入 115,579,880.88 元，毛利率 7.47%。其中效果图收入 1,328,301.86 元，毛利率 63.84%，三维影视宣传片收入 2,546,792.44 元，毛利率 82.01%，母婴用品批发收入 91,131,409.12 元，毛利率 5.96%，保健品收入 20,573,377.46 元，毛利率 1.29%。

请你公司：

（1）结合具体交易方式、商品的控制权转移时点等，分业务说明你公司为主要责任人或代理人，以总额法或净额法确认收入及相关判断依据；

（2）结合定价依据、成本构成明细等，说明各项业务毛利率差异较大的原因和合理性。

【公司回复】

（1）结合具体交易方式、商品的控制权转移时点等，分业务说明你公司为主要责任人或代理人，以总额法或净额法确认收入及相关判断依据；

公司业务的具体交易方式、商品的控制权转移时点如下：

业务类别	具体交易方式	商品的控制权转移时点
效果图	利用计算机技术进行视觉设计和创作。长期为建筑、地产、设计、广告等行业的客户提供涵盖静态、动态的数字视觉综合服务。	对于大部分制作周期较短的业务，以产品交付并得到客户确认为时点，确认营业收入。 对于周期较长的制作项目，在合同的总收入、项目的完成程度能够可靠地确定，与制作项目有关的价款能够流入，已经发生的成本和完成该项目将要发生的成本能够可靠地计量时，在资产负债表日按完工百分比法（工程完工进度）确认收入。对在

三维影视宣传片		资产负债表日劳务成果能够可靠估计的制作项目，按照实际成本发生情况，结转相应成本同时确认收入。如已提供的劳务交易的数量难以准确或需要付出较大成本方可准确确定的，以合同约定的制作周期，按直线法确认相关的制作收入。如果已经发生的成本预计不能全部得到补偿，按能够得到补偿的收入金额确认收入，并按已发生的成本结转成本，确认的收入金额小于已经发生的成本的差额，确认为损失；如果已发生的成本全部不能得到补偿，则不应确认收入，但应将已发生的成本计入当期损益。
母婴用品批发	主要采取 B2B 模式供货给下游贸易商在天猫、京东、拼多多等国内前几大电商销售平台上销售，还有部分保健品出口。	客户确认收货后作为收入确认的时点。
保健品		客户确认收货后作为收入确认的时点。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：“企业应当根据其向客户转让商品或提供服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品或提供服务前能够控制该商品或服务的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- 1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- 2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- 3、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- 1、企业承担向客户转让商品的主要责任。
- 2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- 3、企业有权自主决定所交易商品的价格。
- 4、其他相关事实和情况。”


公司在效果图、三维影视宣传片、母婴用品批发、保健品业务中均为主要责任人，以总额法确认收入。

对于效果图、三维影视宣传片业务：主要成本为人工成本，公司与客户签订购销合同，向客户销售具有完全的自主权，公司承担向客户转让商品的主要责任，承担应收账款风险。

对于母婴用品批发、保健品业务：公司一般根据商品的历史销售情况并结合在手的销售订单制定商品采购计划，向供应商发出具体的商品采购明细；客户发出采购订单需求时，公司联系物流从供应商处安排发货并运送至客户指定的收货地点。公司将商品运送至客户指定的收货地点并将商品交付客户时商品的控制权上的风险和报酬随之转移，并取得货物的收款权利。

结合公司业务合同相关条款，从责任承担、取得控制权、风险归属、价格约定及结算角度对公司在商品采购销售合同中履行承担的角色属于主要责任人分析如下：

序号	判断标准	相关合同条款	按照总额法确认收入的原因及分析判断过程
1	责任承担	<p>(1) 销售合同约定，按买方要求验收，并符合国家与行业等相关标准要求执行，货物交割后 7 天内提出异议。</p> <p>(2) 销售合同约定，交割后 7 天内提出异议的，客户可委托双方认可的第三方校验机构进行检验，经检验确实存在质量问题的，公司在收到客户通知后 10 个工作日内进行退换货处理，相关费用由过错方承担。</p>	<p>(1) 公司向客户承担转让商品的主要责任。虽然销售合同中产品系外购，但公司仍直接向客户承担转让商品的主要责任，即公司先取得商品控制权，再向客户发送商品。</p> <p>(2) 公司向客户承担售后服务责任，而非供应商代为承担售后服务责任。基于上述分析判断，公司承担按照有关合同条款向客户提供商品的主要责任。</p>
2	取得控制权	<p>(1) 公司能够自主选择供应商。</p> <p>采购合同约定，按照符合生产厂家原厂优质产品质量的质量要求和技</p>	<p>(1) 根据合同条款，公司采购商品是独立行为，公司可以自主选择供应商，公司通过采购行为获得了产</p>

		<p>术标准进行验收，货物交割后 7 天内提出异议。</p> <p>(2) 销售合同中未见有条款约定公司拟销售产品的采购选择和安排。</p>	<p>品的控制权，然后再向客户销售。</p> <p>(2) 公司有权自主选择供应商，可独立作出拟外购产品的采购选择和安排，包括供应商选择、采购数量、价格、结算条款等。</p>
3	风险归属	<p>采购合同：供方备货后，除质量问题外需方不得退货或者换货，与商品相关的风险与报酬由需方承担；免仓储期内，商品发生的毁损、盗窃等风险由供方承担；免仓储期外，商品发生的毁损、盗窃等风险由需方承担。</p> <p>销售合同：按买方通知时间，发货到买方指定地点，运输费用及运输过程中的风险由卖方承担。到货后，经买方对包装与数量验收无误，在送货单上盖章确认。</p>	<p>公司承担了商品转让前存货的毁损、灭失风险。</p> 
4	价格约定及结算	<p>(1) 销售及采购合同约定的收、付款结算方式相互独立；销售合同中约定的收款账户及采购合同中约定的付款账户均为公司持有的账户。</p> <p>(2) 合同约定的销售价格确定，未见销售价格调整条款。</p>	<p>(1) 公司与供应商的结算完全独立于公司与客户的结算，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形。</p> <p>(2) 公司承担了合同执行过程中商品的价格波动风险。公司与客户签订的销售合同后，公司无法单方面调整已经确定的销售价格，无法将采购成本的价格风险转嫁给客户。基于以上分析判断，销售价格系公司与客户协商一致的结果，公司具</p>

		有自主定价权，不会受到供应价格的影响。
--	--	---------------------

综上，公司各项业务中，采购合同与销售合同均独立签署，公司的销售和采购均独立结算，公司销售具有自主定价权，不会受到供应价格的影响。公司在采购及销售商品过程中承担了存货无法销商形成的积压风险、存货采购过程中的价格波动风险、客户无法回款的信用风险等，因此公司在业务过程中担任主要责任人，公司业务采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 结合定价依据、成本构成明细等，说明各项业务毛利率差异较大的原因和合理性。

公司采取较为灵活的定价策略，主要包括投标定价、成本加成定价、需求导向定价法。

效果图、三维影视宣传片业务属于服务行业，主要成本为人工成本；母婴用品及保健品批发属于大宗物资贸易行业，主要成本为商品采购成本。

具体成本构成明细如下：

单位：元

成本类别	效果图	三维影视	母婴用品批发	保健品
人工成本	338,667.42	328,784.00		
材料成本			81,967,384.52	23,414,517.30
运输成本			591,792.45	35,300.00
其他	141,582.31	129,364.55		
合计	480,249.73	458,148.55	82,559,176.97	23,449,817.30

2022年度公司各项业务毛利率如下：

单位：元

业务类别	营业收入	营业成本	毛利率
效果图	1,328,301.86	480,249.73	63.84%
三维影视宣传片	2,546,792.44	458,148.55	82.01%
母婴用品批发	91,131,409.12	85,701,304.67	5.96%
保健品	20,573,377.46	20,307,689.60	1.29%
合计	115,579,880.88	106,947,392.55	7.47%

效果图、三维影视宣传片业务成本主要为人工成本，房屋租金、装修费用摊销等在间接费用，毛利率较高。母婴用品批发及保健品属于大宗物资贸易，

市场竞争激烈导致溢价能力较弱，毛利率较低。保健品业务属于 2022 年新开拓的业务，主要是向马来西亚等东南亚国家出口艾条等商品，前期业务规模较小，积攒的经验较少，毛利率较低。

2、关于客户

你公司 2022 年第一大客户为合肥华策贸易有限公司，当期销售金额为 12,587,593.73 元，年度销售占比为 10.89%。2021 年第一大客户为关联方合肥乾泓贸易有限公司，2021 年度销售金额 18,746,638.97 元，年度销售占比为 22.78%。根据公开信息查询，合肥华策贸易有限公司和合肥乾泓贸易有限公司注册资本均为 50 万元，实缴资本均为 0，参保人数均为 0。

请你公司结合行业情况、公司业务模式、新晋客户的筛选过程、履约能力及合作情况等，说明第一大客户变化的原因，销售金额是否与客户的经营状况相匹配。

【公司回复】

请你公司结合行业情况、公司业务模式、新晋客户的筛选过程、履约能力及合作情况等，说明第一大客户变化的原因，销售金额是否与客户的经营状况相匹配。

(1) 行业情况

2022 年度公司母婴用品批发收入为 91,131,409.18 元，占比为 78.85%。公司聚焦传统母婴用品，主要从事母婴纸巾的批发业务。该行业存在显著的消费量大、技术含量少、竞争性较大、毛利率较低、高周转等特点。

(2) 公司业务模式

针对母婴用品批发、保健品业务，公司从上游工厂或者大型批发商处采购货源，通过实控人多年来在母婴用品行业积累的经验、资源获取下游的客户的采购订单。随着天猫、京东、抖音、拼多多等互联网电商平台的迅速发展，终端的销售客户量越来越大。

(3) 新晋客户的筛选过程

公司针对客户筛选标准主要为客户资信情况良好。为了充分了解和掌握客户的信誉、资信状况，规范企业客户信用管理工作，避免销售活动中因客户信用问题给企业带来损失，公司制定了《客户信用管理制度》，在交易前及交易

过程中，均需对客户进行信用调查，收集客户信息资料，根据对客户的信用调查结果及业务往来过程中的客户的表现，对客户进行分类管理，从而选取优质客户进行长期合作。公司客户相关制度制定合理，并得到有效执行。

(4) 履约能力及合作情况

2022 年度、2021 年度前五大客户履约能力及合作情况如下：

客户名称	合作年限	2022 年末应收账款余额（元）	期后回款金额（元）
合肥华策贸易有限公司	2 年	0	0
武城县中源贸易商行	1 年	842,000.00	842,000.00
泸州精工彩包装制品有限公司	3 年	0	0
HK EASTON INT'L CO., LIMITED	1 年	688,162.42	688,162.42
廊坊市跃尚纸业业有限公司	2 年	1,500,000.00	1,500,000.00
合肥乾泓贸易有限公司	3 年	0	0
新乡市华西卫材有限公司	3 年	0	0
广州起元纸制品有限公司	2 年	0	0

公司客户均由实控人及业务人员开发，公司根据《客户信用管理制度》，在交易前及交易过程中，均对客户进行了信用调查，客户信用良好，均有回款能力。

公司与合肥乾泓贸易有限公司、广州起元纸制品有限公司、合肥华策贸易有限公司等客户的交易均为纸质品交易。一般预收部分货款后发货，客户收到商品后 3 个月内将剩余款项全部结清。

(5) 说明第一大客户变化的原因，销售金额是否与客户的经营状况相匹配。

① 第一大客户变化的原因

合肥华策贸易有限公司、合肥乾泓贸易有限公司 2020 年度至 2022 年度与公司的交易情况如下：

单位：元

客户名称	2020 年度	2021 年度	2022 年度
合肥华策贸易有限公司	0.00	6,324,822.29	12,587,593.73
合肥乾泓贸易有限公司	3,074,719.55	18,746,638.97	2,991,136.28

合肥华策贸易有限公司、合肥乾泓贸易有限公司主要向公司采购母婴用品，采购的产品规格和明细有所差异。合肥华策贸易有限公司于 2021 年开始与

公司合作，为公司 2021 年度的前五大客户，因公司产品质量稳定，2022 年度双方进一步加强合作。合肥乾泓贸易有限公司于 2020 年开始于公司合作，因客户自身调整，2022 年交易金额有所减少。

②销售金额是否与客户的经营状况相匹配

客户名称	成立时间及注册地址	合作时间及经营业务	参保人数、员工人数、注册资本实缴资本情况
合肥华策贸易有限公司	成立于 2017 年； 合肥市新站区瑶海工业园珍珠路 8 号 合肥长百塑胶有限公司 3#厂房	主要从事纸制品、办公设备及材料、文化用品、印刷耗材、工艺美术品、日用百货、电子产品销售，自 2021 年开始合作。	参保人数为 0 人， 员工人数 4 人，注册 资本 50 万元， 实缴资本 0 万元
合肥乾泓贸易有限公司	成立于 2011 年； 安徽省合肥市新站区当涂路格兰云天 30 幢 605 室	主要从事纸制品、办公设备及材料、文化用品、印刷耗材、工艺美术品、日用百货、电子产品销售。自 2020 年开始合作。	参保人数为 2 人， 员工人数 4 人，注册 资本 50 万元， 实缴资本 50 万元

合肥华策贸易有限公司、合肥乾泓贸易有限公司为贸易商，贸易商普遍存在实缴资本较小，参保人数较低的情况，主要系贸易商公司为轻资产企业，本身不需要具备生产能力，不需要设备等资产供生产使用，对注册资本及实缴资本的要求较低。同时，贸易型公司也无需聘任数量较多的一线生产员工，因此员工规模相对较小，参保人数较少。上述客户与公司业务主要是下订单先预付部分货款，装车发货前付清尾款放行，目前上述客户未存在欠款。故销售金额与客户的经营状况相匹配。

3、关于存货

你公司存货期末账面余额 11,934,518.43 元，期初账面余额 14,083,750.19 元，内容为库存商品，未计提存货跌价准备。请你公司结合库存商品的主要内容、市场价格、在手订单、存货存放状态和库龄等，说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。

【公司回复】

(1) 主要内容

公司库存商品主要为母婴用原纸、卷纸、湿巾等，产品性质稳定，保质时间长，不存在陈旧过时的情况，短时存放于仓库用于后续销售。随着消费者生

活质量的提高和卫生习惯的养成，母婴用纸越来越受青睐，公司库存商品不存在滞销的情况。

（2）市场价格

公司库存商品市场价格稳定，2022 年度、2021 年度公司母婴用品批发毛利率分别为 5.96%、5.61%，波动较小。公司依据《企业会计准则》相关规定，对资产负债表日的存货按照成本与可变现净值孰低计量，可变现净值按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，不存在成本高于可变现净值的存货。

（3）在手订单

公司与武城县中源贸易商行、河南印美新材料科技有限公司、廊坊市亿帆顺印刷有限公司、河南印美包装材料有限公司等客户签订框架协议，保持稳定合作，2022 年末公司签订在手订单金额约为 3,500 万元。

（4）存货存放状态和库龄

公司的库存商品一般情况下存放在供应商工厂，待客户要货时公司联系运输公司直接从供应商工厂发货至客户指定送货地点，库龄均在 3 个月内。公司相关人员对各个供应商仓储点库存商品进行定期及不定期盘点，2022 年末公司库存商品账实相符，状态良好，不存在过时、毁损和陈旧的库存商品。

综上，公司库存商品流转速度较快、更新换代较慢，库龄均为 3 个月以内，同时公司库存主要为母婴用原纸、卷纸、湿巾等，不存在陈旧过时、销售价格低于成本价的情况，亦不存在遭遇损毁的情形，因此报告期末公司未计提存货跌价准备。

福建全景百汇科技股份有限公司

2023年8月9日

