证券代码:002862 证券简称:实丰文化 公告编号:2020-037

实丰文化发展股份有限公司关于深圳证券交易所 2019 年年报问询函的回复公告

本公司及全体董事会成员保证公告内容真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

实丰文化发展股份有限公司(以下简称“公司”、“实丰文化”)于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对实丰文化发展股份有限公司 2019 年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第 342 号)。公司对相关问题进行了认真复核,现将相关问题回复如下:

问题 1、报告期内,你公司实现营业收入 3.88 亿元,同比下降 2.49%;实现净利润 828 万元,同比下降 74.10%;经营活动产生的现金流量净额 2,359 万元,同比增长 72.39%。请你公司结合所处行业的竞争格局、业务开展情况和报告期内毛利率、期间费用、经营性现金流等因素的变化情况,说明你公司净利润大幅下降的原因以及经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因和合理性。

【回复】

一、行业竞争格局:

(一)行业总体情况

2019 年以来世界经济大变局加速演变的特征更趋明显,全球动荡源和风险点显著增多,国内经济下行压力加大,国际贸易争端频发等问题,造成中国玩具和婴童行业面临深度调整期,而年初新型冠状病毒带来的隔离、封城和企业停工停产,给已经在下滑通道的经济雪上加霜,同时也给我国玩具和婴童用品行业将会面临诸多难以预料的影响因素,发展形势更加严峻,更加复杂,有更巨大的挑战。

2019 年为应对中美贸易摩擦带来的不确定性,玩具出口企业积极拓展美国以外市场,加大了对新兴市场的开拓力度,如“一带一路”沿线国家、东南亚地区国家等。2020 年年初以来玩具出口企业尤其出口欧美国家企业,纷纷进行自产自救,通过直播带货以及天猫、京东等电商带货方式进行出口转内销。

根据中国海关总署统计数据显示,2019 年,我国玩具出口额为 2152 亿元人民币,同比 2018 年增长了 29.6%。当前,全球疫情形势严峻,全球贸易形势也错综复杂,玩具产业国际市场面临的不确定因素仍然较多。

(二)国外玩具行业基本情况

1、成熟市场增长相对稳定,新兴市场增长稳定

作为玩具产业起步较早的地区,北美和西欧的玩具市场已步入成熟,头部竞争格局较稳定,近年玩具零售额增速放缓明显:乐高、美泰、孩之宝等国际行业巨头,长期稳占全球玩具市场 30%以上份额,与此相对,新兴市场增长较为稳定。

2、玩具行业安全标准不断提高

儿童是全球玩具市场的主要消费群体,儿童玩具占据玩具市场的较大比重。出于对儿童安全的考虑,玩具进口国尤其欧美地区制定了越来越严格的安全标准。

3、玩具形态呈现多元化

首先,玩具不仅仅为儿童提供娱乐性,随着功能性的不断提高,越来越多的国际巨头开发出各种适合成年人娱乐的产品;其次,科技性的玩具越来越受到大众的喜欢,如人脸(声音)识别技术、现实增强技术、全息影像技术和脑电波感应技术甚至 5G 技术都融入到了玩具当中,未来全球玩具行业将是传统玩具和科技玩具相互协同发展,最后,与文化及教育等相互融合的产品越来越流行。

(三)国内玩具行业的基本情况

1、企业数量多,单个市场占有率低

中国是一个玩具生产大国,玩具生产企业数量众多,是全球玩具生产的主要集中地。我国也是世界第一大玩具出口国,但中国虽然是一个玩具生产大国,却并不是一个玩具生产强国,中国自行生产的玩具大多以出口为主,且主要停留在中低档产品水准。与国际知名企业相比,研发设计水平有一定差距,品牌知名度不高。正是由于研发设计水平、品牌影响力、质量水平等方面的限制,国内目前还缺乏规模大的玩具生产商,缺乏具有国际影响力的玩具品牌,企业规模小而散,集中化、组织化程度较低,单个企业的市场占有率较低。

2、国内玩具企业持续自建自主品牌

随着美国、欧盟等提高玩具安全标准,我国玩具行业检测成本由此上升,而国内原材料、劳动力成本的上涨、国外贸易争端频发又导致我国玩具企业出口的利润空间进一步被压缩,原来 OEM 式代工已无利润,国内玩具企业为生存持续投入建设自主品牌。

3、玩具企业不断尝试新型销售渠道

随着国外贸易争端不断以及海外玩具安全标准的不断提高,外加传统电商平台的利润水平越来越低,近年来我国传统玩具企业纷纷转型,尝试不同的销售渠道,如直播带货、盲盒产品等。

二、业务开展情况

面对新的行业竞争格局以及国际贸易,公司近年来积极调整经营策略及产品结构,积极应对及适应环境变化,短期来看可能会对利润产生一定的负面影响,但将更有利于公司长远经营的稳定性,获取更好的发展机会。经营策略的调整主要包括:

(一)加大贸易方式的比重

贸易方式毛利率低但方式灵活,有利于控制经营风险,还可以减少自产的原材料采购和存货积压,有效控制现金流的良性循环。该种方式下可满足客户需求,维持好重要客户,一旦市场行情向好,仍可转向自产,获取高额利润。

(二)加大内销比重

减少外销比重,从而减轻国际贸易战以及汇率波动对公司经营业绩影响,我国内销市场正在向好,但内销业务的发展需要更多的研发投入、品牌推广及渠道建设,前期投入大,效益周期长,故该策略下可能导致公司一定时期内利润下滑。

(三)控制外销扩张速度,控制外销风险。

控制总的信用额度,减少新增客户或非战略性客户的信用额度,转而扶持和维系长期合作的重要客户。此举会影响新增客户的拓展速度,但总的信用额度的控制能确保公司控制好总的外销风险。

(四)寻求并购转型的机会,增加新的利润增长点。

积极寻找有长远发展前景的优质企业,先以参股方式介入,在合适的时机再进行收购。

三、公司净利润大幅下降的原因

公司目前以传统玩具制造销售业务为主,2019 年海外业务占营业收入的 84.12%。近年来海外玩具市场竞争异常激烈,受全球需求放缓、制造成本上升、中美贸易摩擦等因素影响,玩具产品的国际市场面临较大经营压力,海外订单逐年下降,同时受中美贸易摩擦影响,导致客户观望情绪增大,对采购品类及规模持谨慎态度,老客户维护难度加大,新客户拓展慢,开发难度大。

(一)产品毛利率下降,毛利总额较上年下降约 1054 万元。

玩具业务,2019 年玩具自产产品毛利率为 27.95%,同比增长 0.18%;玩具贸易业务毛利率率 9.24%,同比减少 0.09%,总体产品销售毛利率为 20.77%,同比减少 1.28%,毛利总额下降原因主要是低毛率的贸易板块业务占整体销售额份额增长了 12.96%。游戏业务,2019 年减少了游戏业务的投入,游戏收入大幅减少,相应毛利总额下降较多。

毛利对利润的影响变动如下:

单位:万元

项目	2019 年			2018 年			毛利变动金额
	营业收入	营业成本	毛利额	营业收入	营业成本	毛利额	
玩具自产业务	23,845.51	17,179.86	6,665.65	26,890.14	19,423.68	7,466.46	-800.81
玩具贸易业务	14,844.85	13,473.20	1,371.65	12,076.25	10,949.35	1,126.90	244.75
玩具业务小计	38,690.36	30,653.07	8,037.30	38,966.39	30,373.03	8,593.36	-556.06
游戏业务	92.06	15.37	76.69	807.35	232.12	575.23	-498.54
其他业务	22.69	1.57	21.12	22	1.57	20.43	0.68
合计	38,805.10	30,670.01	8,135.10	39,795.73	30,606.71	9,189.02	-1,053.92

其中:国内市场以自主开发的智能玩具为主打产品,内销市场保持在稳定的增长水平,2019 年销售额 6,047.60 万元,同比增长 25.47%。

(二)期间费用的增长导致利润减少 597 万元。

单位:万元

项 目	2019 年	2018 年	变动金额
销售费用	2,416.18	2,845.50	-429.32
管理费用	2,418.49	2,305.17	113.32
研发费用	1,217.30	1,108.85	108.45
财务费用	44.66	-759.91	804.57
合计	6,096.63	5,499.61	597.02

销售费用:公司调整业务板块,停止对经营状况不佳的游戏业务的投入,使 2019 年游戏业务宣传费用和联运渠道等费用支出大幅减少,减少金额 805.60 万元。2019 年加大国内市场的渠道网络、品牌建设、加大 IP 授权费及其他营销费用的支出,国内销售费用 1,173.61 万元,较上一年增长了 354.31 万元,增长率 43.25%。上述两方面是销售费用变动的主要影响因素,公司 2019 年整体销售费用同比减少 429.32 万元。

研发费用:面对严峻的经济环境及产品更新换代要求,公司加大玩具研发,研发费用投入同比增加 108.45 万元。

管理费用:2019 年管理费用同比增加 113.32 万元,主要是公司新增资产的折旧摊销增加 269.83 万元,同时因经营业绩未达预期,相关人员薪酬福利较去年减少 151.50 万元。

财务费用:公司主要为外销,外币结算币种主要为美元,2019 年汇率波动对公司财务费用产生较大不利影响,汇兑收益较上一年度减少 629.61 万元。公司丰富融资渠道,银行借款增加,导致利息净支出增长 185.73 万元。

(三)长期股权投资减值损失导致本年利润同比减少 1,019.44 万元。

基于“众信科技”的最新经营数据,并考虑新冠疫情等影响,本着谨慎性原则,公司调整了对其未来的业绩预期及估值情况,从而计提长期股权投资减值准备 1,019.44 万元,对公司净利润产生重大影响。

(四)信用减值损失导致本年利润同比减少 263.48 万元。

公司按照组合划分应收款,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等前瞻性调整,公司本年度应收款坏账计提金额同比增加 263.48 万元。

综上,玩具业务和游戏业务总体毛利额下降,期间费用增加,资产减值损失和信用减值损失大幅计提,是公司利润下滑的主要影响因素。

四、经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势分析

经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势两年的差异为 3,359.52 万元。

单位:万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额
经营活动产生的现金流量净额	2,359.30	1,368.57	990.73
净利润	828.04	3,196.84	-2,368.79
差异	1,531.26	-1,828.26	3,359.52

经营活动产生的现金流量各项目如下:

单位:万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	38,678.21	38,682.42	-4.21
收到的税费返还	1,981.19	2,964.54	-983.34
收到其他与经营活动有关的现金	393.26	531.22	-137.96
购买商品、接受劳务支付的现金	30,597.09	32,166.40	-1,569.31
支付给职工以及为职工支付的现金	4,456.76	4,583.68	-126.92
支付的各项税费	898.02	1,058.42	-160.40
支付其他与经营活动有关的现金	2,741.50	3,001.11	-259.61

公司 2019 年实现净利润 828.04 万元,同比下降 74.10%;经营活动产生的现金流量净额 2,359.30 万元,同比增长 72.39%,经营活动产生的现金流量净额变动主要是由于收到的税费返还同比减少 983.34 万元,购买商品、接受劳务支付的现金减少 1,569.31 万元导致。

经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致,主要原因如下:

(一)公司调增贸易比重,减少自产比重,从而减少原料采购和生产环节的资金占用,与上年同期相比减少购买商品、接受劳务支付的现金 1,569.31 万元,保证公司生产经营有续性和资金时效性。

(二)公司调整了对“众信科技”未来的业绩预期及估值情况,从而计提长期股权投资减值准备 1,019.44 万元,对公司净利润产生重大影响。

(三)公司按照组合划分应收款,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等前瞻性调整,本年度应收款坏账计提金额同比增加 263.48 万元。

(四)公司近两年增加厂房改扩建、生产设备和模具的投入,导致本年比上年的折旧摊销增加 402.54 万元。

(五)公司 2019 年新增贷款导致利息支出较上年增加 239.65 万元。

(六)公司 2019 年按权益法确认的长期股权投资收益和银行理财收益合计较上年减少 194.15 万元。

综上分析,在公司营收和净利润下滑的情况下,经营活动产生的现金流量得到了良好控制,经营活动产生的现金流量净额同比增长具有合理性。

问题 2、2017 年至 2019 年末,你公司应收账款账面余额分别为 9,286 万元、11,413 万元、12,041 万元,同期营业收入分别为 4.37 亿元、3.98 亿元、3.88 亿元。请补充说明你公司近年来营业收入持续下降而应收账款账面余额持续增加的原因及合理性,并请年审会计师就应收账款坏账准备计提的充分性发表专项意见。

【回复】

一、近年来营业收入持续下降而应收账款账面余额持续增加的原因及合理性分析

(一)公司近三年营业收入与应收账款变化情况:

单位:万元

	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	38,805.10	39,795.73	43,664.80
与上一年变动幅度	-2.49%	-8.86%	7.74%
应收账款账面余额	12,041.42	11,412.88	9,285.93
与上一年变动幅度	5.51%	22.91%	13.14%
占销售额比例	31.03%	28.68%	21.27%

近几年海外玩具市场波动较大,2017 年末北美玩具反斗城宣布破产,对海外市场产生的冲击持续至 2019 年,海外玩具市场需求低迷,竞争日趋激烈,加上中美贸易摩擦,更是加剧了海外市场拓展的难度。

公司在维护好老客户保订单和开拓新客户中,调整了经营策略,以控制总体风险为前提,牺牲扩张速度,发展内销业务,导致营业收入有所下降。为保持在策略调整期间公司整体经营的稳定性,确保营业收入基本稳定,公司有意在一定期间内加大对重要客户的支持力度,比如给予更高的信用额度,以稳固在现阶段的激烈竞争中的优势。

(二)保障措施

为了规范应收账款管理,加快应收账款回收,公司业务部门负责应收账款的催收工作,尽可能降低坏账风险。采取的主要措施包括:

1、合同签订前严格执行客户资信调查,包括客户基本资料、注册资金、经营规模、合作历史、业务种类、市场份额、市场竞争力和市场地位、财务状况、信用状况等。

2、根据对客户信用情况的评价,确定对客户应收账款的信用账期管理政策,具体包括信用额度、信用账期、信用政策等。

3、核算部每月对应收账款回收情况进行分析,并与客户定期对账;业务部门及时跟进催收,反馈进度情况,并将销售回款指标作为销售人员考核的重要依据。

4、逾期未回款管理:对于超期 90 天之内的应收账款,公司内部预警,发送催款函方式催收;对于超期 90 天以上的应收账款,除进行正常催收外,会酌情调整相应客户账期,在支付完一定金额的欠款后方可下单;对于超期 180 天以上的应收账款,公司法务部门和业务部门将结合合同条款情况进行律师函催收;对于超期 1 年以上的应收账款,公司将在综合评估后,启动诉讼流程。

(三)综上所述,由于行业竞争激烈,公司调整经营策略,收入下降而应收账款余额增加具有合理性。

【会计师回复】:

一、请年审会计师就应收账款坏账准备计提的充分性发表专项意见。

本年度实丰文化执行新金融工具准则,公司按照组合划分应收账款,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,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。

本年度实丰文化结合各组合历史信用损失经验,结合国内外当期及预期经济状况,考虑新冠疫情的影响等,各组合应收账款坏账计提比例如下:

应收账款组合	2019 年度计提比例	2018 年度计提比例
应收境外客户	8.07%	5.20%
应收境内客户	6.96%	5.51%
应收游戏公司客户	98.62%	9.26%
合计	8.00%	5.23%

如上所示,基于实际情况及谨慎性考虑,本年度实丰文化各组合坏账计提比例较上年有所提高,应收账款坏账准备计提充分。

实丰文化及同行业上市公司坏账准备计提比例如下:

单位:万元

股票代码	公司简称	期末应收账款余额	期末坏账准备余额	坏账计提比例
002348	高乐股份	36,241.54	4,085.11	11.27%
603398	邦宝益智	11,876.24	516.39	4.35%
002699	美盛文化	10,261.35	513.07	5.00%
002862	实丰文化	12,041.42	962.79	8.00%

实丰文化本年度应收账款在 2020 年上半年回款情况如下:

单位:万元

应收账款组合	2019 年末余额	2020 年 1-6 月回款	回款比例	逾期比例
应收境外客户	11,013.91	4,804.93	43.63%	56.37%
应收境内客户	1,024.86	498.36	48.63%	51.37%
应收游戏公司客户	2.65	-	-	100.00%
合计	12,041.42	5,303.29	44.04%	55.96%

由于 2020 年一季度新冠疫情爆发,公司相应调增了 2019 年预期信用损失,然而,二季度全球受新冠疫情影响仍旧严重,导致逾期增加。经向公司销售部及财务部了解,公司持续与客户保持沟通,了解客户经营情况,目前客户均在回款当中,经营正逐步恢复正常。一旦了解到客户情况发生重大变化,公司将根据会计准则要求,充分、足额调整相应预期信用损失。

综上所述,实丰文化坏账准备计提比例,综合考虑了当前状况以及对未来经济状况的预测;与同行业公司相比,坏账计提不存在异常情况;主要客户经营状况正常,目前仍在回款过程中;实丰文化应收账款坏账准备计提充分。

二、我们实施的主要核查程序

(一)了解和评价相关内部控制制度

对实丰文化与信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和执行有效性及合理性进行了评估,根据内控制度关于企业信用期管理政策分析主要客户信用情况,对比新增客户实际回款速度是否与授信额度一致,非新增客户应收账款回款情况与往期相比是否异常,本期是否更新授信评级,内控制度的设置是否与实际运行情况相符。

(二)执行检查、函证、分析等程序

结合实丰文化营业收入情况,对比两期应收账款是否有异常变动,检查合同、收款凭证、银行对账单、销货发票等,分析应收款项、交货、回款时间等合同相关要素以及原始凭证发生日期的合理性,结合应收账款函证程序及检查期后银行回款情况,评价应收账款期末余额的真实性及合理性。

(三)评价预期信用损失模型合理性

评价实丰文化预期信用损失模型的基础的恰当性,所涉及的关键管理层判断的合理性。结合实丰文化应收账款的账龄和客户实际信誉情况,复核信用风险组合划分及预期信用损失计算的合理性。对预期信用损失模型的关键输入值进行评价和测算,包括但不限于历史坏账率、迁徙率、前瞻性调整等。

(四)重算坏账准备金额,与企业计提数据进行核对

获取实丰文化坏账准备计提表,检查计提方法是否按照坏账政策执行;重新计算坏账计提金额是否准确。

三、核查意见

经核查,我们认为,报告期内实丰文化应收账款坏账准备计提充分。

问题 3、报告期末,你公司前五名应收账款对象应收余额占应收账款期末余额合计数的比例为 86.48%,而报告期内你公司前五名客户的销售集中度为 42.01%。请补充说明你公司应收账款集中度较高的原因及合理性,主要应收账款对象信用状况是否良好。

【回复】

一、销售集中度高是行业普遍情况

公司海外玩具业务占营业收入的比例为 84.12%,公司前五大客户均为海外销售经销客户,2019 年前五大客户合计销售收入为 162,538,256.19 元,占公司年度营业收入总额的 42.01%。

近三年与同行业公司销售占比的对比表:

单位:万元

年度	实丰文化		邦宝益智		高乐股份		奥飞娱乐	
	前五名客户合计销售金额	占年度销售总额比例	前五名客户合计销售金额	占年度销售总额比例	前五名客户合计销售金额	占年度销售总额比例	前五名客户合计销售金额	占年度销售总额比例
2017 年	18,010.34	41.25%	16,801.93	50.74%	23,375.47	35.37%	93,600.09	25.69%
2018 年	11,365.71	28.56%	15,542.64	39.92%	41,801.79	49.04%	77,837.13	27.41%
2019 年	16,253.83	42.01%	18,768.54	32.11%	32,883.81	46.16%	92,230.94	33.82%

2019 年度前五大客户销售情况:

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例
1	EVER TOP INTERNATIONAL ENTERPRISE LIMITED	6,110.15	15.79%
2	O.K.K.TRADING,INC	3,055.51	7.90%
3	Sambro International Ltd	2,895.18	7.48%
4	BIZ HK LTD	2,178.82	5.63%
5	GAZEBO (HK) LTD	2,014.15	5.21%
	合计	16,253.83	42.01%

二、公司应收账款集中度较高的原因及合理性分析

公司前五名应收账款对象应收余额占应收账款期末余额合计数的比例为 86.48%,维持在较高水平。原因主要为:(1)公司的收入结构中本来就以海外大客户为主,大客户资金和信用更加有保障,且能为公司提供稳定充足的订单,历史情况看来也未出现坏账。(2)近年来公司调整了经营策略,控制总的信用额度,减少新增客户或非战略性客户的信用额度,转而扶持和维系长期合作的重要客户。此举会影响新增客户的拓展速度,增加重要客户应收账款的比重,但总的信用额度的控制能确保公司控制好总的外销风险。

三、公司前五名应收账款对象情况

截止至 2020 年 6 月 30 日,公司前五名应收账款对象期后回款情况:

单位:万元

客户	2019.12.31 应收账款余额	2020 年 1-6 月回款	回款比例
EVER TOP INTERNATIONAL ENTERPRISE LIMITED	4,537.88	1,795.26	39.56%
Sambro International Ltd	2,146.91	1,377.74	64.17%
TOY PLUS (FAR EAST) LIMTED	1,475.26	299.52	20.30%
O.K.K.TRADING,INC	1,299.63	514.31	39.57%
BIZ HK LTD	953.50	217.37	22.80%
合计	10,413.17	4,204.20	40.37%

由于 2020 年新冠疫情爆发,持续时间超出预期,导致逾期增加。公司持续与客户保持沟通,了解客户经营情况,目前客户基本均在积极回款当中,经营正逐步恢复正常。一旦了解到客户情况发生重大变化,公司将采取相应措施。

公司前五名应收账款对象情况如下:

(一)EVER TOP INTERNATIONAL ENTERPRISE LIMITED,是美国知名的传统玩具设计及分销商,从事国际贸易 10 多年,也是美国 MerchSource,LLC 最大的合作伙伴,为其提供产品信息服务、订单跟进,成为 MerchSource,LLC 与各生产企业连接的桥梁纽带,国内多家玩具生产厂家成为其合作供应商,因与 MerchSource,LLC 特殊关系该客户实力是有保障的。其 2014 年起与公司开展合作,多年以来不管是销售额以及回款情况都保持顺利,目前已成为公司第一大客户,其经营产品主要以电动遥控产品为主包含五轮、对碰、双面车等为主,最近两年受国际行情影响,其后期回款速度有所减缓,公司考虑到该客户是优质大客户,为维护与其长期合作关系,在信用政策上给予较大支持,并严格执行信用政策,做好应收账款管理。

(二)Sambro International Ltd,是欧洲一家以销售遥控车类型为主的公司,通过取得品牌授权后委托玩具企业生产,有较多玩具供应商,主要销往欧洲超市。每年其在国内采购额都较稳定,产品市场占有率比较高,在行业内拥有较好声誉,回款信用良好。2013 年开始合作,经营玩具品种丰富如遥控车系列、套装系列等,2019 年整个玩具行业竞争更加激烈,因需先期在超市和卖场铺货,而商超和卖场销售回款周期不确定性变大,使得相应资金占用回款速度变慢。公司海外部对其整体业务发展作了分析,结合客户历史以来都未出现坏账,评估该客户发展前景较为乐观。为了确保公司整体销售额的稳定及产能利用,公司给予客户较大的信用额度,并严格执行信用政策,做好应收账款管理。

(三)TOY PLUS (FAR EAST) LIMTED,是 2011 年成立的一家香港贸易公司,主要致力于北美市场销售,通过对世界著名玩具 IP 的授权生产以及自主特技产品的品牌建立,具有坚实的战备路径,主要合作品牌:华特迪士尼公司独特开发的皮克斯授权产品:玩具总动员、汽车总动员等遥控车,其主要与玩具公司如 Thinkway Toys、Moose Toys、Jakks Paific 有长期合作关系,销售渠道丰富,实力能给予保证。2017 年开始合作,主要经营以电动遥控玩具车为主如板牙、杰森、麦昆等漂移车系列,在玩具行业整体竞争激烈的情况下,客户保持稳定的营业额,订单稳定,是公司的重要合作客户,为继续绑定和加深与客户合作,公司同意继续授予客户的较大信用额度,并严格执行信用政策,做好应收账款管理。

(四)O.K.K.TRADING,INC,成立于 1996 年为美国最大的玩具进口批发商之一,下游客户包括美国著名的一元店、线上及线下的零售商店以及墨西哥的批发商等。因其在玩具行业经营多年、年销售额一直较稳定,产品市场占有率比较高,在行业内拥有较好声誉,信用记录良好。2011 年开始合作,经营玩具产品品种丰富如食物套装、餐具套装、运动套装、公仔系列、惯性车、合金车等,近年受国际玩具行情影响,客户回款速度有所减慢,但一直保持良好的信用未出现坏账情况。公司海外部考虑到该客户为公司多年优质客户,为维护与其合作关系,在确保资金风险可控的情况下,公司授予客户较大的信用额度,并严格执行信用政策,做好应收账款管理。

(五)BIZ HK LTD,主要致力于欧美为主要销售目标市场,是一家香港综合贸易商,以贸易为主导,市场定位为与多家大型超市如 SIMBA 长期合作。2017 年开始合作,客户订单稳定,是信誉良好的合作伙伴。经营主要以婴幼产品为主,如动物系列、公仔系列、玩具车等,2019 年整个玩具行业竞争更加激烈,因终端消费滞后回款有所拖延,经谨慎评价客户的资信和发展前景,为了保持与其合作的稳定,公司同意 2019 年增加客户的信用额度,并严格执行信用政策,做好应收账款管理。

综上,由于公司的业务结构及经营策略调整的影响,导致了前五名应收账款对象应收余额占应收账款期末余额合计数的比例进一步提升。

问题 4、报告期内,你公司实现境外收入 3.26 亿元,占总营业收入的 84.12%。请你公司结合境外主要销售目的地新冠疫情形势说明疫情对境外业务的影响;请你公司年审会计师补充说明新冠肺炎疫情对公司年报审计业务的主要影响,对境外收入执行的审计程序以及与往年是否存在重大差异,是否获取到充分的审计证据以支持审计结论。

【回复】

一、公司主要海外销售业务集中在欧美市场,且北美地区销售额呈逐年上升,近三年海外地区销售情况如下:

单位:万元

地区	2019		2018		2017	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
北美	20,563.87	63.00%	14,368.40	42.08%	16,296.30	42.89%
欧洲	6,072.25	18.60%	10,345.70	30.30%	8,677.54	22.84%
亚洲	4,701.44	14.40%	6,048.94	17.71%	10,720.01	28.22%
南美	605.67	1.86%	1,330.85	3.90%	1,361.46	3.58%
非洲	591.38	1.81%	1,897.49	5.56%	0.00	0.00%
大洋	108.15	0.33%	155.24	0.45%	936.99	2.47%
合计	32,642.76	100.00%	34,146.62	100.00%	37,992.29	100.00%

北美市场、欧洲市场是公司外贸玩具的主要出口地区,2019 年占公司外贸营业收入的比重达到 81.60%。

北美地区:2020 年上半年,美国成为全球新冠疫情最严重的地区。部分疫情严重的州在 4 月份之前都暂停经济,各企业停产停工,居民实施“居家令”,以减少客流量和防止冠状病毒的传播。公司产品在北美主要通过经销商销售,然而上半年大型商超、连锁店,如沃尔玛、玩具反斗城等均关闭了线下门店,亚马逊等电商也暂停了非必需物品进入其仓库,使得玩具的发货日期被推迟得比平时更久。疫情使得客户库存较往年提升,资金周转压力增大。但随着新冠疫苗研发取得重大进展,疫情传播有所好转,美国政府按下经济重启按键,各行业逐步复工复产,公司客户经营状况开始转好,客户采购需求和订单逐渐增加,销售回款也在稳步推进中。

欧洲地区:从 2020 年 3 月中旬开始,疫情来到了欧洲,欧洲各国采取了限制出行、关停商业设施等措施,经济亦一度停滞。公司客户普遍出现库存增加、资金周转压力增大的情况。目前欧洲的疫情情况有所缓解,欧洲各国各行业正稳步复工复产,公司客户经营状况开始转好,客户采购需求和订单逐渐增加,销售回款也在稳步推进中。

二、面对境外严峻的疫情对经济的影响,公司积极采取各项措施,减少境外疫情对公司外贸业务的冲击,主要如下:

(一)持续关注出口地区的经济、政治情况,掌握最新的信息,及时调整经营方向和策略。

(二)对境外业务进行复盘,做好货款回收工作,整理应收款项并及时与客户沟通协调回款,加速资金回笼。

(三)维护老客户,重新评估客户经营情况,做好订单管理,整理下单待生产和待出货的产品,优先与客户协商解决。积极寻找新客户,了解产品市场供应情况,做好客户背景调查,把握客户的信用,开发新产品。

(四)加大销售宣传,根据需求参加线上和线下国际展,优化公司网站和产品介绍手册,丰富公司产品结构,增强公司竞争力。

(五)在与客户保持友好合作关系的基础上,加强与客户的联络沟通,了解客户自身经营情况、遇到的困难、后续的经营计划,在疫情期间的需求,尽最大努力配合客户度过疫情困难期,提升客户的满意度和忠诚度,实现双赢。

综上所述,虽然短期内疫情对公司境外销售产生一定的负面影响,但公司内部已建立相关的疫情防控措施积极应对变化,根据疫情及市场情况及时调整各项经营方向和策略。公司将继续密切关注主要销售目的地国家或地区的经济形势、贸易政策和疫情发展情况,并及时采取恰当措施予以应对。

【会计师回复】:

一、新冠肺炎疫情对公司年报审计业务的主要影响

实丰文化总部位于广东省汕头市澄海区澄华工业区,我们于 2019 年 11 月对实丰文化进行现场预审,于 2020 年 1-2 月进行年审,此外所有现场监盘工作也均在 2020 年 1 月 1 日前完成。由于年审期间当地基本无疫情,审计项目组成员均可到达澄海总部现场沟通、查阅、处理财务资料。对于外地子公司财务资料,年审期间亦全部搬回澄海总部。

新冠肺炎疫情对实丰文化年报审计业务未产生重大影响。

二、我们对境外收入执行的主要审计程序

1、了解并对实丰文化与销售相关内部控制的设计和执行有效性及合理性进行了评估;未发现异常情况。

2、获取销售明细表并与财务账金额核对,检查以非记账本位币结算的主营业务收入的折算汇率及折算是否正确;未发现异常情况。

3、对收入和毛利率执行分析性程序,包括但不限于:与上年对比分析、按月度分析、按销售模式分析、按产品类别分析、主要产品分析等;未发现异常情况。

4、检查电子口岸报关单数据、纳税申报表数据与财务账数据是否一致,同时走访汕头市工业和信息化局函证实丰文化外贸出口情况;未发现异常情况。

5、对主要客户进行函证,以及相关替代性测试程序;未发现异常情况。

6、执行凭证检查测试及截止性测试;未发现异常情况。

7、抽查订单、合同、出库发货单、报关单、发票、出口退税、提单、货运物流信息及销售回款等;未发现异常情况。

8、查询主要客户的工商信息或商业登记证,了解主要客户的生产经营状态、产品类型、经营地址范围、市场地位等,分析与公司的业务相关性、合理性以及是否存在关联关系等;未发现异常情况。

9、检查实丰文化对收入的会计处理及列报是否恰当;未发现异常情况。

三、核查意见

经核查,我们认为,新冠肺炎疫情对实丰文化年报审计业务未产生重大影响,对境外收入执行的审计程序以及与往年不存在重大差异,已获取到充分的审计证据以支持审计结论。

问题 5、报告期内,你公司 2019 年投资的泉州众信超纤科技股份有限公司实际实现业绩 1,825.5 万元,未完成此前承诺的 2,500 万元业绩。请补充披露根据业绩承诺补偿协议,业绩承诺方需向你公司补偿的金额、补偿期限、目前进展情况以及你公司的具体会计处理,请年审会计就该事项会计处理的合规性发表专项意见。

【回复】:

一、补偿的金额、补偿期限、目前进展情况。

2019 年 1 月,实丰文化签订的《现金购买资产协议》及《业绩承诺补偿协议》约定徐林英、杨三飞诺泉州众信超纤科技股份有限公司(以下简称“众信科技”)在 2019 年度、2020 年度、2021 年度实现的扣非净利润数分别不低于 2,500 万元、3,500 万元、4,500 万元。

2019 年 11 月,实丰文化签订的《现金购买资产协议(二)》及《业绩承诺补偿协议(二)》约定徐林英、杨三飞承诺众信科技在 2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年度实现的扣非净利润数分别不低于 2,500 万元、3,500 万元、4,500 万元、4,500 万元。

2020 年 4 月,实丰文化与徐林英、杨三飞、众信科技签订了《<现金购买资产协议>、<现金购买资产协议(二)>及<业绩承诺补偿协议>、<业绩承诺补偿协议(二)>之补充协议》,在徐林英或杨三飞指定第三方按协议约定完成回购实丰文化持有的众信科技 5%股份并支付足额的回购款后(回购期间为本协议签订日至不迟于 2020 年 12 月 31 日完成货银交割),《现金购买资产协议(二)》、《业绩承诺补偿协议(二)》均终止履行。此外,2019 年 1 月已完成交易的 10%股份各方按照 2019 年 1 月签订的《现金购买资产协议》及《业绩承诺补偿协议》继续履行。

根据业绩承诺补偿协议,分为现金补偿以及整体资产减值补偿。

(一)现金补偿计算公式:当期应补偿金额=(截至当期期末累计净利润承诺数-截至当期期末累计实现扣非净利润数)÷利润补偿期内各年度净利润承诺数总和×累计交易的总对价-已补偿金额。

即:本期应补偿金额=[25,000,000.00-(18,929,737.80-674,703.10)]÷150,000,000.00×44,982,000.00 - 0 = 2,022,680.19 元。

公司于 2020 年 5 月 7 日,收到业绩承诺方支付的业绩补偿款合计人民币 2,022,680.19 元。

(二)对于整体资产减值补偿,协议约定:业绩补偿期届满后,经减值测试如:标的资产期末减值额>乙方业绩补偿期间已补偿金额,则乙方应当参照本协议约定的补偿程序另行进行补偿。计算公式如下:资产减值补偿金额=期末减值额-业绩承诺期内乙方已补偿金额。

截至问询函回复日,业绩补偿期尚未届满,实丰文化持有的众信科技 5%股份回购尚未完成货银交割。

二、公司的具体会计处理。

(一)本期现金补偿会计处理

根据企业会计准则第 22 号《金融工具确认和计量》第三条定义。金融资产,是指企业持有的现金、其他方的权益工具以及符合下列条件之一的资产:(一)从其他方收取现金或其他金融资产的合同权利。

2019 年度,众信科技未完成业绩承诺,公司具有从其他方收取现金的权利,故公司确认为交易性金融资产,按照公允价值计量。

由于现金补偿金额 2,022,680.19 元可获取,故将其作为公允价值的计量金额。

公司本期确认现金补偿合同权利会计分录如下:

1、确认金融资产

借:交易性金融资产 2,022,680.19

贷:公允价值变动收益 2,022,680.19

2、确认递延所得税费用

借:所得税费用 303,402.03

贷:递延所得税负