证券代码：000007 证券简称：*ST 全新 公告编号：2023-040

深圳市全新好股份有限公司关于对深交所公司部年报问询函〔2023〕第 281 号回复的公告

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

深圳市全新好股份有限公司（以下简称“全新好”、“全新好公司”或“公司”）近日收到深圳证券交易所送达的公司部年报问询函〔2023〕第 281 号（以下简称“《年报问询函》”）。收到《年报问询函》后，公司董事会高度重视，认真落实函件要求，安排相关回复工作。相关回复内容公告如下：

问题：

我部在对你公司 2022 年年度报告（以下简称“年报”）进行审查的过程中，关注到如下事项：

1.2023 年 1 月 19 日，你公司披露的《2022 年年度业绩预告》（以下简称“业绩预告”）显示，你公司预计 2022 年实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 660 万元至 990 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）为 960 万元至 1,390 万元。年报显示，你公司 2022 年实现营业收入 22,083.80 万元，同比增加 23.82%。扣除其他业务收入及上一会计年度新增贸易业务（包括汽车销售、日用品贸易等收入）后的营业收入 6,229.64 万元；你公司报告期分别实现净利润、扣非后净利润-535.65 万元、933.85 万元，同比分别下降 113.40%、22.93%。报告期末，你公司货币资金期末余额为 16,368.26 万元，较期初增加 177.34%，报告期内经营活动产生的现金流量净额为 15,682.86 万元，同比增加 421.99%。

请你公司：

（1）结合报告期主营业务所处行业环境、经营状况，以及相较 2021 年的变化情况，分业务板块说明报告期收入同比增加但净利润、扣非后净利润同比下降的原因及合理性，收入与利润变动趋势不一致的原因及合理性。

公司回复：

公司报告期主营业务为房屋租赁及物业管理、大健康等日用品销售、汽车销售及服务等三大板块。公司 2022 年度三大板块业务营业收入、营业成本、毛利率与 2021 年度对比情况如下表。

金额单位：人民币元

业务板块	2022 年度				
	营业收入		营业成本		毛利率
	金额	比例	金额		
房屋租赁及物业管理	46,463,372.35	21.04%	12,918,213.50		72.20%
大健康等日用品销售	18,797,721.94	8.51%	17,823,576.89		5.18%
汽车销售及服务	155,576,940.60	70.45%	145,992,649.94		6.16%
合计	220,838,034.89	100.00%	176,734,440.33		19.97%

（续）

业务板块	2021 年度				
	营业收入		营业成本		毛利率
	金额	比例	金额		
房屋租赁及物业管理	46,540,773.88	26.10%	12,673,071.20		72.77%
大健康等日用品销售	21,062,143.99	11.81%	19,940,577.73		5.33%
汽车销售及服务	110,746,997.38	62.10%	104,643,603.23		5.51%
合计	178,349,915.25	100.00%	137,257,252.16		23.04%

（续）

业务板块	2022 年度较 2021 年度变动情况				
	营业收入		营业成本		毛利率
	变动金额	变动率	变动金额	变动率	变动率
房屋租赁及物业管理	-77,401.53	-0.17%	245,142.30	1.93%	-0.57%
大健康等日用品销售	-2,264,422.05	-10.75%	-2,117,000.84	-10.62%	-0.14%
汽车销售及服务	44,829,943.22	40.48%	41,349,046.71	39.51%	0.65%
合计	42,488,119.64	23.82%	39,477,188.17	28.76%	-3.07%

根据上表，公司 2022 年度收入增加主要来源于汽车销售及服务板块，2022 年度和 2021 年度该板块的毛利率均低于公司整体业务毛利率水平，在公司房屋租赁及物业管理板块这一毛利率相对较高的业务收入规模，较 2021 年度基本保持稳定的情况下，导致 2022 年度公司整体业务综合毛利率较 2021 年度出现一定幅度的下降。

公司 2022 年度主营业务所处的行业环境及经营状况，以及相较 2021 年的变化情况如下：

① 房屋租赁及物业管理

近年来，随着城市化进程的加速和人口增长，房地产行业也得到了快速发展，尤其是在物业管理领域，大型物业服务企业加大规模和管理密度的增长，同时注重多场景新业态布局，拓展增值服务边界和业务领域，竞争强度有所增加。2022 年面对竞争情况及市场环境的影响，许多租赁及物业管理企业面临着租金减免、客户流失等问题。公司统筹兼顾，通过加强防控与提供优质服务等方式多措并举，发挥了所出租房产的地段和成本优势，维持了各租赁房产的出租率、租金水平和物业管理收费水平。

房屋租赁及物业管理业务是公司的传统业务。由于 2022 年度房地产租赁及物业管理行业环境和公司经营状况较 2021 年度未发生较大变化，2022 年度公司该板块的营业收入和毛利规模较 2021 年度保持稳定，但 2022 年度的净利润较 2021 年度大幅下降。营业收入稳定但净利润大幅下降的主要原因是：2021 年度，公司与吴南萌和王沛雁就练卫飞违规利用公司名义对练卫飞借款进行担保的纠纷达成和解协议，公司相应转回了原计提的对练卫飞其他应收款的大额坏账准备冲减信用减值损失，2022 年度公司未发生此类事项；2022 年度公司为积极推进历史遗留剩余的各项诉讼、仲裁等案件的解决，发生的律师服务费用、诉讼费和执行费等相关费用较 2021 年度大幅增加，导致 2022 年度管理费用和营业外支出较 2021 年度大幅增加；2022 年度公司对离职员工进行经济补偿，导致 2022 年度管理费用较 2021 年度有所增加。

②大健康等日用品销售

近年来国家出台了《国务院关于加快发展健康服务业的若干意见》等一系列支持大健康产业发展的政策，为大健康产业的发展提供了更多的机遇和空间。在当前全球经济增长正急剧放缓的环境下，当今社会人们工作和生活压力普遍加大和节奏普遍加快，消费者亚健康和慢性病问题不断增多，特别是近年来肺炎在全球范围内的肆虐对人们身体素质和病毒抵御及免疫能力的考验进一步提高了人们的保健及卫生意识，国内和国外消费者对日常保健及卫生用品的需求高居不下，与卫生保健相关的大健康产品的研发生产销售等行业在政策与市场双重因素下呈现出良好的发展态势。

公司大健康等日用品销售板块主要依托子公司零度大健康技术（深圳）有限公司（以下简称“零度大健康”）和江门市都合纸业科技有限公司（以下简称“都合纸业”）开展业务，在销售毛利率与 2021 年度保持稳定的情况下，受下游客户对产品购置种类结构需求暂时性波动的影响，2022 年度公司在该板块的营业收入和毛利规模较 2021 年度出现小幅下降。该板块在 2022 年度本出现净利润下降的情况。

③汽车销售及服务

汽车行业是我国的重要支柱产业之一，自 20 世纪 90 年代以来，我国汽车行业发展迅速，成为全球最大的汽车制造国和消费市场。许多国际知名汽车品牌都选择在中国与中国公司合作投资建厂以拓展市场份额。近年来，我国经济不断实现高质量发展，人们生活水平和对代步车的购买力不断提高，政府出台的汽车限购和鼓励新能源汽车等调控政策落地，“中国制造 2025”计划逐步实施，人工智能、物联网、大数据等新兴技术在汽车领域的应用不断加深，在市场需求、政策和技术等因素多重作用下，汽车销售行业的市场规模和销售额不断稳步增长。

公司汽车销售及服务板块主要依托子公司盐城新城福德汽车销售服务有限公司（以下简称“新城福德”）开展业务，新城福德是上海通用汽车公司授权的别克品牌经销商，根据授权合同约定从上海通用汽车公司采购汽车和零配件，从事整车销售、零配件销售、车辆售后维修、保养等相关服务。新城福德 2020 年 12 月 31 日成立，2021 年 5 月开始逐步运营，2021 年度实际正常运营月份数为 8 个月，2022 年度实际正常运营月份数为 12 个月，导致 2022 年度公司汽车销售及服务板块营业收入有较大金额增长。2022 年度公司该板块净利润有所下降，主要原因是：为改善销售门店内外部实体环境，提升门店形象以及广商和客户对门店的认可度，新城福德于 2021 年底和 2022 年上半年分别完成了门店装修和门店外道路改造，装修和改造支出按直线法在 2022 年度部分摊销导致 2022 年度销售费用较 2021 年度有一定程度增加；相对于 2021 年度新城福德是新开业的经销商的情况，2022 年度广商对新城福德销售推广任务完成情况考核要求增加，新城福德增加对汽车论坛网站或应用程序投放客户购车咨询通道，参加相关区域推广会议活动，导致 2022 年度销售费用之推广费较 2021 年度有一定程度增加。

经分析，公司 2022 年度收入同比增加但净利润、扣非后净利润同比下降的原因，即收入与利润变动趋势不一致的原因如下：

①收入增长来源于相对低毛利板块

公司 2022 年度收入同比增加主要来源于汽车销售及服务板块，由于该板块的毛利率均低于公司整体业务毛利率水平，导致 2022 年度公司整体业务综合毛利率较 2021 年度出现一定幅度的下降，导致 2022 年度营业成本同比增加幅度高于营业收入同比增加幅度。该因素既是 2022 年度收入同比增加但净利润同比下降的原因，也是 2022 年度收入同比增加但扣非后净利润同比下降的原因。

②上期其他应收款坏账准备发生大额转回

2021 年度，公司与吴南萌和王沛雁就练卫飞违规利用公司名义对练卫飞借款进行担保的纠纷达成和解协议，公司相应转回了原计提的对练卫飞其他应收款的坏账准备冲减信用减值损失，2022 年度公司未发生此类事项，导致 2022 年度信用减值损失同比增加幅度高于营业收入同比增加幅度。该因素是 2022 年度收入同比增加但净利润同比下降的原因。

③案件相关费用增加

2022 年度公司为积极推进历史遗留剩余的各项诉讼、仲裁等案件的解决，发生的律师服务费用、诉讼费和执行费等相关费用较 2021 年度大幅增加，导致 2022 年度管理费用和营业外支出大幅增加，营业外支出同比增加幅度高于营业收入同比增加幅度。该因素也是 2022 年度收入同比增加但净利润同比下降的原因。

④离职补偿增加

2022 年度公司对离职员工进行经济补偿，导致 2022 年度管理费用较 2021 年度有所增加。该因素既是 2022 年度收入同比增加但净利润同比下降的原因，也是 2022 年度收入同比增加但扣非后净利润同比下降的原因。

⑤销售费用增加

新城福德销售门店内外部实体装修和改造支出按直线法在 2022 年度部分摊销，新城福德增加对汽车论坛网站或应用程序投放客户购车咨询通道并参加相关区域推广会议活动，导致 2022 年度销售费用同比增加幅度高于营业收入同比增加幅度。该因素既是 2022 年度收入同比增加但净利润同比下降的原因，也是 2022 年度收入同比增加但扣非后净利润同比下降的原因。

⑥四季度返利部分未确认

新城福德返利的是预估确认，即增加确认其他应收款，同时冲减营业成本。新城福德 2022 年四季度部分返利在年报披露时暂有部分未回。

②你公司汽车销售及相关服务业务、杀菌纸巾业务收入分别占你公司营业收入 62.99%、8.09%，对应业务毛利率分别为 2.41%、0.57%，毛利率较低。请说明你公司主营产品低毛利经营是否存在持续性，是否属于“其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入”，同时，结合前述情况进一步说明你公司持续盈利能力是否存在重大不确定性，你公司拟采取提升毛利率的具体措施。

公司回复：

公司汽车销售及相关服务业务主要依托子公司新城福德开展业务，新城福德是上海通用汽车公司授权的别克品牌经销商，根据授权合同约定从上海通用汽车公司采购汽车和零配件，从事整车销售、零配件销售、车辆售后维修、保养等相关服务。新城福德汽车销售及相关服务业务毛利率较低的原因是：2022 年度市场环境衰退对经济的影响仍在持续，上游汽车和原材料生产厂家因市场环境等问题停工导致产能利用率受到限制导致单位产量分摊的固定制造成本较高从而导致新城福德汽车购入成本较高，下游客户汽车购买意愿和购买力因此影响也受到了一定程度的抑制导致新城福德所售汽车销售定价未能随购入成本的上涨而提高，导致 2022 年度汽车销售及相关服务业务毛利率空间存在较大限制。随着市场环境的好转以及经济的恢复和发展，未来新城福德汽车销售及相关服务业务采购成本和销售定价的压力将得到缓解，毛利率存在较大的上升空间，该业务低毛利经营不存在持续性。此外，汽车销售及相关服务业务的开展也有助于更高毛利率水平的另一业务汽车售后服务（维修、保养等）业务订单的获取。汽车销售及相关服务业务和汽车售后服务（维修、保养等）业务相互支持，互相补充，共同构成公司的汽车销售及服务业务板块（2022 年度综合毛利率为 6.16%），行业商业模式成熟、稳定，盈利空间足够且未来将获得增长，是公司有能力且有意愿长期经营的业务。综上，公司的汽车销售及相关服务业务不属于“其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入”，公司该项业务持续盈利能力不存在重大不确定性。

汽车销售及相关服务业务未来在市场环境好转故而采购成本和销售定价的压力将得到缓解的同时，为更大限度地提升毛利率，拟采取以下具体措施：与上汽通用汽车发展更好的合作关系，在采购环节优化采购车型，提高汽车和高盈利车型的购销占比，降低小车型的购销占比，优化销售结构，提高销售毛利率；引导增加客户按揭购车比例，增加衍生业务收入，从而提高相关业务毛利率；进一步提高售后服务质量，提高车主的满意度和忠诚度，积极开展客户邀约进店活动，从而提高消费者对大车和高盈利车型的重复购买率，达到提升销售毛利率的效果；对销售渠道进行调整，根据市场需求和竞争情况，开发大客户市场；针对上汽汽车产品特点，通过直播自媒体等营销手段提升品牌影响力和认知度，增加客户开拓渠道，增加销量和销售额，从而增加返利金额规模并提高汽车销售毛利率。

公司杀菌纸巾业务主要依托子公司零度大健康技术（深圳）有限公司和江门市都合纸业科技有限公司（以下简称“都合纸业”）开展业务，2022 年度该业务收入主要是都合纸业出口销售收入。都合纸业所售杀菌纸巾是由子公司零度大健康技术（深圳）有限公司获得日本 Eleten 株式会社独家授权的专利技术生产加工而成的干式生活杀菌纸巾。因产品尚属于导入期，为了抢占市场份额，销售定价采用渗透定价法，让利给下游客户以达到薄利多销效果，同时受近年市场环境及纸浆价格波动的影响，现阶段销售毛利率较低。随着用户习惯的形成和市场认可度逐步提高，杀菌纸巾销售定价策略将转型为适当高价，毛利率存在较大的上升空间，故该项业务低毛利经营不存在持续性。综上，公司的杀菌纸巾业务不属于“其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入”，公司该项业务持续盈利能力不存在重大不确定性。

为提升杀菌纸巾产品销售毛利率，都合纸业公司拟采取以下措施：通过加强品牌形象建设和市场宣传推广，提高产品占有率及品牌认知度，进而增强消费者购买意愿和支付意愿；进一步扩大营销渠道，探索更多的销售模式，如电子商务、连锁专卖店等，提高销售数量和销售额；优化产品设计及材质，提高产品的附加值，加强品牌的认可度，满足市场的不同需求；完善供应链体系和生产工艺，降低材料和人工成本，控制产品的生产成本，保障产品的竞争力和盈利水平。

（3）分季度看，你公司 2021 年第四季度、2022 年第四季度扣非后净利润占对应年度全年的比重分别为 70.72%、65.39%，请你公司说明扣非后净利润主要集中在第四季度的原因及合理性。

公司回复：

公司扣非后净利润主要集中在第四季度的主要原因是汽车销售业务集中于第四季度确认厂商返利（冲减营业成本）。

新城福德整车销售业务主要通过厂商返利（主要系以后续购车时抵减购车价格的方式实现）获得利润。其中，返利既包括与经销商购销量直接相关的销售返利和厂商每期等额授予的固定返利，也包括厂商根据经销商综合表现量化考核的返利即“星级奖励”，还包括厂商根据鼓励或扶持经销商的补充兜底性质的返利即“模糊奖励”等。

新城福德根据返利类型适用不同的计算方法进行预估确认（预估确认的账务处理系，增加确认其他应收款，同时冲减营业成本）。新城福德通过以原价抵减返利之后的价格购入汽车实现返利时，将实现返利的金额终止确认其他应收款，同时抵减购车形成的应付债务。

前三季度新城福德按照门店经营情况谨慎预估确认来源于当季度的且当期已获得或未来很可能获得的返利（冲减营业成本），第四季度新城福德根据全年综合情况及其他可利用的可靠信息将来源于当年的且当期已获得或未来很可能获得的返利金额与前三季度实际已确认返利（已冲减营业成本）的金额之间的差额补充确认返利（冲减营业成本）。由于前三季度谨慎预估确认返利，以及取决于全年综合情况的返利金额和部分补充兜底性质的返利金额于第四季度方可得知，故汽车销售业务集中于第四季度确认厂商返利（冲减营业成本）。因此，公司扣非后净利润主要集中在第四季度。

（4）说明报告期内货币资金、经营活动产生的现金流量净额较年初大幅增加、与营业收入变动幅度差异较大的原因及合理性。

公司回复：

报告期内公司货币资金较年初大幅增加的主要原因是非常规事项在 2022 年度发生大额收款。非常规事项大额收款具体明细如下：①2022 年度收到北京泓钧资产管理有限公司委托泓钧实业集团有限公司支付的应收宁波橡山保税港区佳杉资产管理合伙企业（有限合伙）基金份额转让款担保款 10,000.00 万元；②2022 年度收到北京泓钧资产管理有限公司委托泓钧实业集团有限公司支付的练卫飞相关案件诉讼补偿款 8,000.00 万元；③2022 年度收到南京晟佰励科技有限公司转账 1,300.00 万元。以上非常规事项合计收款金额为 19,300.00 万元。由于以上非常规事项与营业收入无关，故与营业收入变动幅度差异较大是合理的。

报告期公司经营活动产生的现金流量净额较上期大幅增加的主要原因是：①2022 年度收到北京泓钧资产管理有限公司委托泓钧实业集团有限公司支付的练卫飞相关案件诉讼补偿款；②新城福德 2022 年度实际运营月份数多于 2021 年度，销售商品、提供劳务收到的现金流入相应增加；③新城福德 2022 年度向上汽通用汽车公司采购款由贷款方上汽通用汽车金融公司直接代为支付，采购货物、接受劳务支付的现金流出减少。由于以上原因（除②外）与营业收入无关，故与营业收入变动幅度差异较大是合理的。

（5）业绩预告显示，你公司预计 2022 年净利润为正，且你公司已就业绩预告相关事项与年审机构进行初步沟通，双方不存在重大分歧。而年报显示，你公司净利润为负，你公司未及时就业绩变脸事项及时披露业绩预告修正公告。请你公司说明业绩预告时点与年报披露时点前后财务数据发生重大变化的原因及合理性，你公司是否在业绩预告披露后及年审过程中与年审机构存在重大分歧，如是，请说明具体情况。

公司回复：

导致业绩预告时点与年报披露时点前后财务数据发生重大变化的原因是，公司前后对 2022 年 12 月收到南京晟佰励科技有限公司（以下简称“南京晟佰励”）转账 1,300.00 万元是否属于其代北京泓钧资产管理有限公司（以下简称“北京泓钧”）支付公司应收合伙基金份额转让款尾款（1,300.00 万元系折价金额，原价为 1,800.00 万元，折价原因为债务重组协议已订立并生效）的认定存在差异，导致应收尾款的账面价值 38.11 万元是否终止确认、收款金额 1,300.00 万元与应收尾款账面价值 38.11 万元的差额 1,261.89 万元是否确认债务重组收益的处理存在差异。业绩预告披露时，根据公司与北京泓钧签订的相关协议、北京泓钧出具的《告知函》和《委托付款说明》、南京晟佰励出具的《代付说明》、收款 1,300.00 万元银行回单、公司向北京泓钧和南京晟佰励的函询情况，公司认为，公司于 2022 年 12 月收到南京晟佰励转账 1,300.00 万元是其代北京泓钧支付公司应收合伙基金份额转让款尾款，根据《企业会计准则第 12 号——债务重组》的规定将应收尾款的账面价值 38.11 万元终止确认将收款金额 1,300.00 万元与应收尾款账面价值 38.11 万元的差额 1,261.89 万元确认投资收益（债务重组收益）。2023 年 4 月，随着年审机构对南京晟佰励 1,300.00 万元资金来源穿透核查程序的深入执行和相关审计证据的逐步获取和更新，年审机构对南京晟佰励 1,300.00 万元资金是否来源于北京泓钧逐渐产生疑问。直至公司 2022 年度财务报告批准报出之前，年审机构核查所获审计证据一直在持续补充和更新，根据最终审计证据，年审机构认为无法证实南京晟佰励转账给本公司的 1,300.00 万元来源于北京泓钧，故公司收到的南京晟佰励 1,300.00 万元款项属于暂收款，应列入负债，债务重组交易未完成，不终止确认应收北京泓钧尾款账面价值，不确认债务重组收益。公司尊重年审机构专业立性意见，同意对财务数据进行了如上修改并经年审机构出具带强调事项段的无保留意见审计报告，并据此披露了 2022 年年度报告。

2023 年 4 月年审机构核查程序结果对资产负债表日已经存在的情况提供了新的或进一步证据，公司前后财务数据发生变化是公司根据资产负债表日后期间取得的新的或进一步证据进行的调整。业绩预告时点和年报披露时点的财务数据均代表了当时公司实际所取得的最新证据情况。因此，公司业绩预告时点与年报披露时点前后财务数据发生重大变化是合理的。公司在业绩预告披露时与年审机构不存在重大分歧，但在年审过程中债务重组收益确认上，随着审计程序的进展，公司在债务重组收益确认上尊重年审机构独立性意见。

（6）请说明你公司知悉净利润为负的最早时点，你公司是否及时履行信息披露义务，你公司在财务管理及信息披露事务管理等方面的内部控制是否存在重大缺陷。

公司回复：

直至公司 2022 年度财务报告批准报出之前，年审机构核查所获审计证据一直在持续补充和更新，根据最终审计证据，年审机构认为债务重组交易未完成，不确认债务重组收益，受此影响，公司净利润为负。公司知悉净利润为负的最早时点是 2023 年 4 月 27 日，当日公司及时披露了《关于公司股票可能被实施退市风险警示的风险提示公告》（公告编号：2023—015）提示相关风险。由于业绩预告时点与年报披露时点前后财务数据发生重大变化是合理的（业绩预告时点和年报披露时点的财务数据均代表了当时公司实际所取得的最新证据情况），同时公司知悉财务数据与业绩预测差异后，严格按照相关规则要求及时履行信息披露义务，故公司在财务管理及信息披露事务管理等方面的内部控制不存在重大缺陷。

请年审机构就以上问题进行核查并发表明确意见。

年审机构回复：

我们执行了以下核查程序：

1、根据全新好各业务板块 2022 年度及 2021 年度利润表，对比 2022 年度和 2021 年度各业务板块利润表项目占营业收入比重情况，分析变动原因，识别收入与利润变动趋势不一致的关键原因；

2、查阅销售合同及与管理层访谈，分析汽车销售及相关服务业务和杀菌纸巾业务的商业模式和逻辑，与 2021 年度对比，分析并评价全新好汽车销售及相关服务业务和杀菌纸巾业务 2022 年度毛利率水平及其合理性，询问管理层低毛利的可持续性以及对全新好持续盈利能力的评价，复核其判断依据；

3、对比分析 2022 年度、2022 年前三季度、2021 年度、2021 年前三季度全新好及其组成部分利润表的损益结构，识别导致扣非后净利润主要集中在第四季度的主要事项，判断相关事项的逻辑合理性；

4、结合重要银行账户大额资金流水双向检查，浏览账面记录的银行存款收支记录，复核现金流量表编制依据，识别全新好报告期内货币资金、经营活动产生的现金流量净额较年初大幅增加、与营业收入变动幅度差异较大的原因及合理性；

5、在检查全新好与北京泓钧签订的《回购协议》及其《补充协议》、北京泓钧出具的《告知函》和《委托付款说明》、代付方出具的《代付说明》、相关银行回单、法律意见书等资料以及向北京泓钧和南京晟佰励发出并收回调查问卷的基础上，对南京晟佰励 1,300.00 万元资金来源进行穿透核查，确认北京泓钧是否已对 1,300.00 万元进行了清偿。

通过执行以上程序，我们得到了以下核查结论：

1、全新好 2022 年度较 2021 年度收入与利润变动趋势不一致的原因是：①收入增长来源于相对低毛利板块；②上期其他应收款坏账准备发生大额转回；③案件相关费用增加；④离职补偿增加；⑤销售门店装修摊销费用、推广费等销售费用增加。这些原因具备合理性。

2、未发现全新好汽车销售及相关服务业务和杀菌纸巾业务低毛利经营存在持续性的情况，未发现这两项业务收入属于“其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入”的情况，未发现全新好持续盈利能力存在重大不确定性的情况。

3、扣非后净利润主要集中在第四季度的主要原因是是汽车销售业务集中于第四季度确认厂商返利（冲减营业成本）。这些原因具备合理性。

4、未发现报告期末货币资金存在性、报告期现金流量表金额准确性存在异常。

5、全新好业绩预告时点与年报披露时点前后财务数据发生重大变化的原因是对是否确认债务重组收益处理不一致，全新好在业绩预告披露后及年审过程中与本所不存在重大分歧。

6、未发现全新好财务管理及信息披露事务管理等方面的内部控制在重大缺陷。

2.年报显示，你公司对 2021 年度营业收入进行追溯调整，对除杀菌纸巾外的日用品贸易收入确认方法由“总额法”调整为“净额法”。调整原因为你公司对子公司日用品贸易业务商业模式重新进行核查，并对照收入准则及相关提示，重新判断公司交易角色为主要责任人或代理人。你公司自查发现，你公司在除杀菌纸巾外的日用品贸易业务中，虽然负有向客户提供商品的首位责任，承担运输以及客户信用风险等，并暂时性获得商品法定所有权，但相关商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征，表明你公司可能并未真正取得商品控制权，未真正承担存货风险，你公司在除杀菌纸巾外的日用品贸易业务中可能属于代理人。

请你公司：

（1）你公司 2021 年年报回函显示，你公司子公司在从事日常用品的贸易中，对相关产品的质量承担主要责任，对商品具有自主定价权并承担商品退回风险及应收客户款项的信用风险，子公司为主要责任人。年报显示，你公司对相关商品法定所有权具有“瞬时性、过渡性”。请你公司说明你公司对日用品贸易收入前后会计处理不一致的原因及合理性，并结合涉及调整的日用品贸易业务的主要情况、相关贸易合同条款等，说明你公司对相关商品法定所有权具有“瞬时性、过渡性”的具体原因，本次对以前年度收入进行追溯调整是否符合《企业会计准则》相关规定。

公司回复：

（一）涉及调整的日用品贸易业务的主要情况

江门市都合纸业科技有限公司（以下简称“都合纸业公司”）涉及调整的日用品业务均系出口销售，采用 FOB 贸易条款；贸易模式为以销定采，客户以邮件形式向都合纸业公司下达订单，双方协商价格，都合纸业公司根据客户需求寻找供应商；公司分别与客户和供应商签订销售和采购合同；供应商备货完成，以传真件形式向都合纸业公司出具出库提单，货物由都合纸业公司委托的货运代理公司前往供应商处取货装箱并办理出口报关手续；海关放行货物后，装箱后的货物由货运代理公司运送至港口装船；船运公司将货物直接送货至客户指定地点，客户凭提货单进行提货；每月月末，都合纸业公司财务部门对已办妥报关、委托运输手续的出口货物核对无误后开具出口专用发票。

都合纸业公司按照销售合同于商品发出并于货物装船出海、船舶离港且都合纸业公司已获得现时的收款请求权并很可能收回对价时，即在客户取得相关商品的控制权时确认收入。

都合纸业公司与客户完成交付前，货物属于都合纸业公司所有，货物毁损灭失等风险由都合纸业公司承担。若供应商未按合同约定供货，客户直接与都合纸业公司协商违约赔偿事宜，由都合纸业公司承担违约责任。都合纸业公司支付采购款和收到客户货款没有对应关系，独立承担采购付款义务和销售收款的权利以及相应的风险，相关交易遵循独立交易原则。

（二）日用品贸易相关合同条款

1、以都合纸业公司与供应商的头灯采购合同为例，合同约定：

项目	合同条款	合同条款分析
合同对价	根据相关采购合同约定。	都合纸业公司在日用品贸易中独立向供应商采购，并签订相关采购合同。
验收条款	由买方或其指定的代表或公证行验收货物。	都合纸业公司在日用品贸易中短暂地取得货物的法定所有权。
结算条款	卖方货物交付后 120 天买方付清货款。	都合纸业公司在日用品贸易中独立于客户向供应商履行付款义务，并承担潜在的存货风险，即不论客户最终是否接受相关产品，都合纸业公司需按照合同约定向供应商支付货款。

2、以都合纸业公司与境外客户的头灯销售合同为例，合同约定：

项目	合同条款	合同条款分析
合同对价	根据相关销售合同约定。	都合纸业公司在日用品贸易中自主定价，并独立与客户签订相关销售合同。
交货期限	按照合同约定日期前交货。	都合纸业公司在日用品贸易中承担存货交付潜在的违约责任。
结算条款	收到海运提单副本后 90 天内付款。	都合纸业公司在日用品贸易中转让相关商品后，独立于供应商收取客户合同对价，并承担潜在的客户信用风险。
违约责任	1、买方存在任何有关货物质量的投诉应在收到货物后 30 天内通知卖方； 2、投诉的文件资料一旦卖方收到要求，应在 30 天内通知买方。	都合纸业公司作为在交易过程中承担存货交付潜在的违约责任。

3、日用品贸易收入前后会计处理不一致的合理性

根据都合纸业公司日用品贸易业务的实际情况，同时参考中国证券监督管理委员会会计部组织编写的《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》第 349 页相关案例解析中类似业务案例情况，都合纸业公司前期总额法确认贸易业务收入具有合理性：

案例背景

某上市公司的子公司为一家贸易公司，从事贵金属大宗商品贸易业务，产品是存放于仓储公司的标准产品，通常先与客户签订销售合同，然后再与供应商签订采购合同。贸易公司依据签订的销售合同，以传真件、邮件形式向仓储公司出具提货单，由仓储公司过户或者使用数字证书在其网上的仓储服务平台中自行过户，取得仓储公司出具的过户单据后，贸易公司与客户依据合同约定价格或依据市场行情协商确认结算价，并开具发票后采用总额法确认贸易收入。贸易公司与供应商和客户不在关联关系，贸易公司与其签订的购货合同与销货合同，除价格条款以外，在产品种类、定价方式、货物数量及保管上基本相同。货物的交割均以仓单过户为标准，且客户与供应商之间的交割日期几乎在同一日期。贸易公司与客户和供应商分别以货币资金结算，一般在货物交割不久后取得或开具发票。

案例解析

在本案例中，不能简单按照签订合同的先后顺序评估特定商品在 转让客户之前企业是否能控制该商品。贸易公司承诺向客户提供大宗 商品或者代表提货权的仓单，并非承诺安排他人向客户提供商品。在 特定的商品转让给客户之前，贸易公司先控制了该商品，然后转让商品，虽然控制商品时间很短。因此，贸易公司在向客户转让商品之前控制商品。从客户的角度看，贸易公司是其供应商并承担提供商品的主要责任，虽然贸易公司可能因承担商品质量责任向其供应商追索。 以销定采、零存货是贸易公司的内部管理手段，也是当前技术条件下企业降低成本的先进管理方法，不能将其作为判断总额法和净额法的依据。如果合同明确表明贸易公司与客户和供应商单独签订合同，就货物质量向客户承担责任，很难仅依据毛利较低、购货合同与销货合同数量相同、与客户和供应商交割时间几乎一致，否认贸易公司在向客户转让特定商品之前控制特定商品。就本案例而言，贸易公司采用总额法确认收入是合理的。”

公司在日用品贸易业务中，负有向客户提供商品的首要责任，承担运输以及客户信用风险等，公司也暂时性的获得商品法定所有权。公司在日用品贸易业务中虽然零存货管理，但存在真实货物流转。公司贸易业务模式具有总额法特征，参考上述类似案例，经综合考虑，公司前期采取“总额法”确认收入。

4、日用品贸易收入前后会计处理不一致的原因

公司本期对日用品贸易收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”，系根据收入准则的相关规定审计机构认为公司在贸易业务中获得的商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征，公司很可能并未真正取得商品控制权，未真正承担存货风险，认为公司在日用品贸易中很可能属于代理人。公司尊重年审机构的独立性意见，认同对日用品贸易收入确认方法由“总额法”更正为“净额法”。更正的出发点是基于谨慎，是为了更严谨执行新收入准则。

（2）说明杀菌纸巾贸易的业务模式、合同主要条款、收入确认条件等，并说明其与涉及调整的日常用品贸易业务存在的主要差异。同时，结合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条关于主要责任人及代理人的判定，说明你公司在杀菌纸巾贸易业务中的主要角色，并说明未将杀菌纸巾贸易收入调整为“净额法”的原因及合理性。

公司回复：

（一）杀菌纸巾贸易业务主要模式：

公司杀菌纸巾贸易业务主要系出口销售，采用 FOB 贸易条款；贸易模式为以销定采，客户以邮件形式向公司下达订单，双方协商价格，公司根据客户需求寻找供应商；公司分别与客户和供应商签订销售和采购合同；供应商备货完成，以传真件形式向公司出具出库提单，货物由公司职工验收取货；公司委托货运代理公司将货物装箱并办理出口报关手续；海关放行货物后，装箱后的货物由货运代理公司运送至港口装船；船运公司将货物直接送货至客户指定地点，客户凭提货单进行提货；每月月末，公司财务部门对已办妥报关、委托运输手续的出口货物核对无误后开具出口专用发票。

（二）杀菌纸巾贸易主要条款合同

1、杀菌纸巾贸易采购合同约定：

项目	合同条款	合同条款分析
合同对价	根据相关采购合同约定。	都合纸业公司作为主要责任人在杀菌纸巾产品贸易中独立向供应商采购，并签订相关采购合同。
验收条款	由买方或其指定的代表或公证行验收货物。	都合纸业公司在杀菌纸巾产品贸易中取得货物的控制权及法定所有权。
结算条款	卖方货物交付后 120 天买方付清货款。	都合纸业公司作为主要责任人在杀菌纸巾产品贸易中独立于客户向供应商履行付款义务，并承担潜在的存货风险，即不论客户最终是否接受相关产品，都合纸业公司需按照合同约定向供应商支付货款。

2、杀菌纸巾贸易销售合同约定：

项目	合同条款	合同条款分析
合同对价	根据相关销售合同约定。	都合纸业公司作为主要责任人在杀菌纸巾产品贸易中自主定价，并独立与客户签订相关销售合同。
交货期限	按照合同约定日期前交货。	都合纸业公司作为主要责任人在杀菌纸巾产品贸易中承担存货交付潜在的违约责任。
结算条款	收到海运提单副本后 90 天内付款。	都合纸业公司作为主要责任人在杀菌纸巾产品贸易中转让相关商品后，独立于供应商收取客户合同对价，并承担潜在的客户信用风险。
违约责任	1、买方存在任何有关货物质量的投诉应在收到货物后 30 天内通知卖方； 2、投诉的文件资料一旦卖方收到要求，应在 30 天内通知买方。	都合纸业公司作为主要责任人在交易过程中承担存货交付潜在的存货质量风险及违约责任。

（三）杀菌纸巾贸易业务收入确认条件：

FOB 贸易方式下，公司按照销售合同于商品发出并于货物装船出海、船舶离港且公司已获得现时的付款请求权并很可能收回对价时，即在客户取得相关商品的控制权时确认收入。FOB 贸易方式下，“货物越过船舷”标志着已将货物所有权的主要风险和报酬转移给客户，公司根据合同约定将产品报关，取得报关单、外销产品已结关，并取得船运公司出具的提单，且已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

（四）日用品贸易业务与杀菌纸巾贸易业务的主要差异

杀菌纸巾产品系子公司零度大健康技术（深圳）有限公司获得日