

广东群兴玩具股份有限公司

关于 2022 年年报问询函的回复公告

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

广东群兴玩具股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“群兴玩具”）于2023年5月16日收到深圳证券交易所公司管理部下发的《关于对广东群兴玩具股份有限公司2022年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第141号）（以下简称“《问询函》”），公司对此高度重视，公司董事会对《问询函》中所列事项进行了认真核查，现公司对相关问题回复公告如下：

问题1：报告期内，你公司实现酒类销售收入874.07万元，较去年下降71.06%，较前年下降83.61%；毛利率为13.81%，较去年减少18.26%，较前年减少50.20%。

（1）酒类销售量为8,275.96升，较去年下降22.00%，但收入下降71.06%，请结合销售的酒类产品类别、单价，结合公司以往年度以及行业可比公司情况，说明酒类业务收入大幅下降的原因。

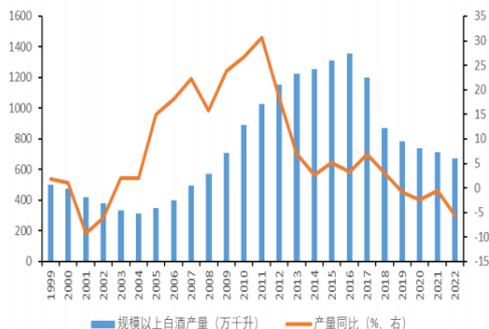
【公司回复】

一、白酒行业发展趋势及同行业可比公司情况分析

2022年全球经济下行风险加大，国内经济受到多重超预期因素的反复冲击，导致消费者消费需求萎缩，白酒行业经历了经济下行、消费紧缩、行业竞争等多重压力。根据国家统计局发布数据显示：全国规上白酒企业酿酒总产量671.24万千升，同比下降5.58%，全国规上白酒企业共963家，持续下降，规模以上白酒企业累计完成产品销售收入6626.5亿元，同比增长9.6%。规上企业中亏损企业169家，企业亏损面为17.6%，累计亏损额18.8亿元。

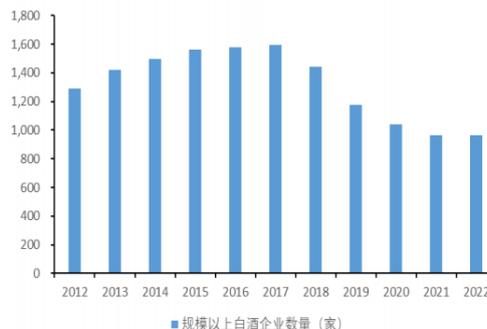
“十三五”期间，在“少喝酒、喝好酒”的消费理念的引领下，消费升级和产业升级的双重因素共同推动了规模以上白酒企业数量大幅减少，产销量逐年下降，我国酒类消费市场容量趋于稳定，单位产品销售收入、利润水平呈现出稳步增长趋势；与此同时，行业竞争进一步加剧，亏损面逐年上升。总体来看，我国白酒产业已经进入到“总量下降，存量竞争”阶段，产业集中度进一步提升。

图1 规模以上白酒企业产量及同比



资料来源：国家统计局、湘财证券研究所

图2 规模以上白酒企业数量



资料来源：中国酒业协会、湘财证券研究所

2022年，上市白酒企业营业收入占白酒行业销售收入比例为53.78%，呈现持续上升态势，远高于2018年39.76%，从利润端来看，2022年上市白酒企业利润占白酒行业利润比例为59.27%，较上一年略微下降，白酒行业进一步向头部聚集的趋势愈发明显，产能优化、品质升级、科技创新、文化引领、消费体验、服务提升进一步成为白酒产业高质量发展的时代命题。

白酒产品虽然具有一定的市场抗压性和韧性，但也因不同的白酒品牌和厂家营销策略，产品市场表现出较大的差异化。公司类比了白酒生产上市公司，40亿以上收入规模的多数酒企，受益于集中度提升及渠道强掌控力，业绩稳定性凸显，大部分较上年同期稳步增长；10亿以下收入规模的酒企，伊力特、海南椰岛、天佑德酒等营业收入较上年同期减少，但也不乏顺鑫农业处于行业中上游的公司，受制于白酒消费场景减少，尤其是对中低端白酒产品影响甚巨，导致白酒消费频次被动减少，收入同比下降（详见下表）。

序号	股票代码	股票简称	酒类营业收入（亿元）	同比变化
1	600519	贵州茅台	1,237.72	16.70%
2	000858	五粮液	675.63	9.45%
3	002304	洋河股份	295.00	19.73%
4	000860	顺鑫农业	81.09	-20.70%
5	600702	舍得酒业	56.56	23.58%

6	603198	迎驾贡酒	51.98	20.74%
7	603589	口子窖	50.59	1.86%
8	600779	水井坊	46.28	0.14%
9	600559	老白干酒	43.50	15.89%
10	000799	酒鬼酒	40.37	18.61%
11	600197	伊力特	15.94	-16.80%
12	600199	金种子酒	6.85	-7.23%
13	002646	天佑德酒	8.51	-9.99%
14	600238	海南椰岛	3.09	-8.24%

从酒类流通企业来看，除了华致酒行依赖于强大的供应链营业收入较上期稳健增长，其他酒类流通企业均呈现疲软态势，怡亚通、名品世家收入同比下降25.35%、14.52%，详见下表。

序号	股票代码	股票简称	营业收入（亿元）	同比变化
1	300755	华致酒行	78.28	19.89%
2	002183	怡亚通	31.36	-25.35%
3	835961	名品世家	7.99	-14.52%
4	834594	大隆汇	0.58	1.17%

2022年公司销售酒类销售量为8,275.96升，同比下降22.00%，实现收入874.07万元，同比减少71.06%。2019年公司涉足于酒类销售业务以来，依托与国内知名上游酒类生产与销售企业的良好合作关系，开发及遴选契合市场需求的产品，为企事业单位、社会团体、个人等团购客户以及终端供应商提供酒类产品。但因公司布局酒类销售行业较晚，需要耗费大量精力遴选契合市场需求产品，建立稳定的上下游供需关系，新代理的产品从推出到转化为收益需要时间，产品甄选、客户培育、建立渠道和宣传推广，从起步阶段到产生效益有较长时间周期。公司酒类销售业务尚处于成长阶段，抗风险能力较薄弱，收入规模暂处于白酒行业末端，公司收入受国内经济变化、需求萎缩、存量竞争加剧而下降的趋势，与处于中下游的酒类生产企业、酒类流通企业发展趋势一致。

二、公司酒类收入下降的原因分析

公司在延续2019年少量销售酒类的基础上，2020年下半年开始布局酒类销售业务，以酱香型白酒销售为突破口，同时为增强酒类销售抗市场风险能力，实现公司在酒类销售领域的可持续发展，公司管理层结合2020年度、2021年度的销售经验以及对酒类流通行业的不断深入了解，不断调整销售策略，拓展酒类产品销售品类、完善产品结构，向大品牌、

核心酱酒产品上下功夫。报告期内，公司在售酒类品种达15种，覆盖郎酒系列【青花郎（500ml）、红运郎（500ml、998ml）、青云郎（500ml、998ml）、连年有鱼（1500ml）、郎牌郎酒（500ml）、金樽堡定制酒等】、茅台酒系列【茅台不老酒、惠群贵礼、华茅1862等】、钓鱼台系列【钓鱼台窖藏、钓鱼台窖藏1999（500ml）】、金沙古酒系列【钻石四星（500ml）、钻石五星（500ml）】以及珍酒系列【秘法壹号（500ml）】珍酒等。

但因国内经济受到多重超预期因素的反复冲击，部分产品出厂价格上调等外部经济形势变化影响，伴随整体白酒消费市场已进入“存量竞争”时代，报告期内，公司内部积极主动调整酒类销售战略，以去库存稳回款为核心，避免存货呆滞风险，导致公司供应商拓展速度放缓，公司酒类销售收入有所回落，酒类全年实现销售收入874.07万元，同比减少71.06%。公司经销的各系列酒类产品的销售收入及变动情况如下表：

酒类品种	2022年销售量(L)	2022年销售收入(万元)	收入占比	收入较上年同期变化	平均单价较上年同期变化
茅台酒系列	4,598.00	632.51	72.36%	25.50%	-12.92%
钓鱼台系列	1	0.19	0.02%	-99.71%	-15.49%
珍酒系列	275	20.92	2.39%	100.00%	0.00%
金沙古酒系列	1,981.50	43.51	4.98%	25828.69%	-21.49%
郎酒系列	1,420.46	176.94	20.24%	-92.78%	-63.78%
合计	8,275.96	874.07	100.00%	-71.06%	-62.89%

报告期内，公司销售主要以茅台酒系列与郎酒系列为主。2022年茅台酒系列实现销售收入632.51万元，占酒类销售收入的72.36%，较上年同期增长25.50%。为践行公司去库存稳回款为核心的销售战略，公司销售的茅台不老酒与惠群贵礼主要以清减库存为主，同时根据市场实际情况采取了不同的销售优惠政策，导致茅台不老酒与惠群贵礼较上年同期平均单价分别下降13.58%、3.88%，营业收入共计减少46.87%；然而茅台酒系列的增长主要来源于报告期内为拓宽销售渠道与区域，公司在安徽市场开拓了以批发为主的销售市场，引入和扩大新产品华茅酒，并在当年实现新增销售收入364.76万元，贡献了茅台酒系列超半成的收入。

郎酒系列报告期内实现销售收入176.94万元，较上年同期下降92.78%。2021年基于对郎酒高端品牌系列产品的肯定，公司着力推出金樽堡高端酱酒销售活动，并邀请客户到四川郎酒庄园现场品鉴及封存专属窖藏白酒，不仅为客户提供了尊享服务，还无形之中提高

了产品的附加价值，有力促进了2021年酒类的销售。然而，2022年受国内多重超预期因素的反复冲击导致人员流动性不便的影响、客户需求下降，公司对2022年郎酒市场需求的研判，为减少产品价格波动影响，降低业务风险，公司主动调整郎酒系列酒的经营策略，减少在售产品的采购，以清理原产品库存为主；同时鉴于公司正在与郎酒合作开发文创系列酒，报告期内也仍持续与郎酒厂积极展开商务洽谈，因新产品还处在开发阶段尚未正式落地产生销售，为集中资源着力于文创系列酒的开发与推广，公司减少了对其他品种郎酒的采购，导致报告期内郎酒销售业务整体收缩。

2022年，从已披露年报的酒行业上市公司业绩来看，白酒行业马太效应有所加剧，头部企业如贵州茅台、五粮液公司等业绩明显更好。2022年，贵州茅台实现总营业收入约1241亿元，同比增长16.87%；净利润约为627.2亿元，同比增长19.55%，五粮液实现总营收约739.7亿元，同比增长11.72%；净利润约为266.9亿元，同比增长14.17%，与此相对，伊力特、金种子酒等品牌知名度相对逊色的酒企去年则遭遇营收和净利润“双降”。根据中国酒业协会公布数据，近年以来白酒行业产能、规模以上白酒企业数量不断下降，行业进入存量市场竞争阶段，与此同时，白酒产业市场集中度逐年增长，马太效应愈演愈烈。在报告期内头部酒企的增产扩能，表明白酒市场仍处于挤压式增长状态，优势产能不断向头部酒企集中。整体上看，一线白酒企业延续增长态势，二三线白酒企业分化较为明显，公司面临的外部竞争压力持续增长。

综上，受头部酒企挤压式竞争态势、市场消费萎缩等影响，公司2022年白酒销售总量出现下降，酒类销售收入减少的主要原因为：

1、公司在报告期内采取谨慎的销售策略，在消费低迷的背景下，减少盲目的采购，以清理库存减少存货为主，针对不同系列、不同品种白酒采取了相应的降价优惠活动，同时不断调整和优化产品结构，以新产品推广销售和扩展销售区域为重点，在调整在售产品结构和开拓市场的过程中，销售业绩产生波动。

2、公司销售形式主要是团购，在市场消费萎缩的大背景下，团购客户观望情绪浓厚且更加谨慎，从而导致销售收入出现下滑。

3、公司根据市场变化，主动调整销售策略，减少了不同品牌的产品特别是高端产品的销售，导致整体销售收入减少。虽然公司酒类销售业绩在2022年受到了国内经济下行、上

游产品涨价，下游客户消费需求萎缩、产品运输不畅等多重因素影响，公司采取了减少库存、调整产品结构、引进和扩大新产品销售、开拓新销售区域、创新销售形式等多种举措，也取得了一定成效。

2023年，随着各酒企库存的逐步消化，以及消费市场的全面复苏，白酒行业将迎来新的发展机遇。在快速恢复的市场中，团购销售模式将会拥有更高的份额占比，公司将充分发挥在团购渠道的深耕优势，及时根据市场变化调整销售策略和产品结构，进一步做大做强酒类销售业务，实现更高质量的发展。

(2) 请列示酒类业务近三年来前五大客户情况，包括但不限于名称、金额、是否为关联方以及回款情况，前五大客户是否有变化，公司酒类业务是否形成稳定的业务模式，相关的经营所得是否认定为非经常损益，若否请说明理由。

【公司回复】

一、酒类业务前五大客户的主要情况

公司酒类业务近三年来前五大客户情况如下：

2022年前五大客户（单位：万元）：

序号	客户名称	销售额（不含税）	截止报告期末应收账款	是否为关联方
1	第一名	144.85	0.00	否
2	第二名	138.05	0.00	否
3	第三名	95.50	56.91	否
4	第四名	81.65	64.56	否
5	第五名	66.58	0.00	否

2021年前五大客户（单位：万元）：

序号	客户名称	销售额（不含税）	截止报告期末应收账款	是否为关联方
1	第一名	530.97	0.00	否
2	第二名	520.35	0.00	否
3	第三名	256.99	0.00	否
4	第四名	168.85	0.00	否
5	第五名	135.93	0.00	否

2020年前五大客户（单位：万元）：

序号	客户名称	销售额（不含税）	截止报告期末应 收账款	是否为关联方
1	第一名	2,283.19	0.00	否
2	第二名	1,250.12	0.00	否
3	第三名	504.03	0.00	否
4	第四名	286.73	0.00	否
5	第五名	205.49	0.00	否

2022年公司第一大、第二大客户系公司为拓宽销售渠道与区域，在安徽市场开拓了以批发为主的销售市场，引入新产品华茅酒拓展的新客户；公司第三大客户系公司的老客户，从2021年开始与公司建立了良好的合作关系，第四大、第五大客户均为报告期内公司深耕于江浙沪地区挖掘的潜力客户。近三年公司的前五大客户均发生了一定的变化，主要是因为公司不同时间段所践行的发展战略导致。

在开发新客户的同时，公司也时刻注重老客户的关系维护工作，深度开发和满足客户需求，提供全面、优质的客户服务。2022年销售中，2020年、2021年老客户对收入占比分别为5.78%、18.19%，均是公司持续维护老客户关系的正向反馈，但因客户去化产品需一段时间，同时为避免对于客户关系的过度依赖，公司也在持续不断的引入新产品、挖掘新客户。

2020年度酒类销售业务尚处于起步阶段，公司采取集中优势资源服务优质客户的销售策略，以在酒类零售深耕领域多年的第一大客户为重点营销对象，以提升公司的酒类产品销售知名度、扩大影响力；同时，客户去化酒品也需要一定的时间。与此同时，为改变2021年初公司产品单一的现状，减少供应商依赖风险、优化产品结构，公司积极调整销售策略，多方考察、遴选优质供应商，以此增强公司酒类销售抗市场风险能力，实现公司在酒类销售领域的可持续发展。2021年公司共新增引进4家酒类供应商，为公司注入新的产品活力，新增酒类销售品种达15种，迎合了更多元的客户需求，导致2021年公司前五大客户发生了变化。因公司主要以团购、批发客户为主，在市场消费萎缩的大背景下，团购客户观望情绪浓厚且更加谨慎，2022年公司一边积极深入开发、维护老客户，一边为降低对重要客户的依赖程度，以拓宽销售区域、试点不同渠道的方式，吸引更多的潜在新客户，所以导致近三年的前五大客户发生了一定的变化。

二、公司酒类业务模式的稳定性分析

公司酒类销售以团购客户为主，公司深耕团购渠道多年，建立和培养了广泛的客户群体，客户主要分布在江浙沪等经济发达地区，拥有强劲的持续购买能力，虽然在当前市场需求萎缩的大背景下，团购客户更多采取的是观望的态度，但随着经济和消费市场的整体复苏，团购客户的购买欲望将强劲的复苏和增长。另外团购模式有别于商超、零售等销售模式，团购客户不是固定的单位，公司通过服务差异化、产品多样化、定价精确化等销售策略，建立了线上线下多种渠道，面向不同团购客户，提供优质产品和服务，形成了良性的、稳定的业务模式，同时公司还积极拓展和创新销售模式，作为团购销售模式的补充，不断增强运营抗压能力，公司目前已形成成熟的供应商遴选、采购过程，建立完善的客户开发、维护团队。

公司酒类业务运营模式和流程如下：

1、供应商遴选与采购过程

公司目前由销售团队负责开发及遴选契合市场需求的产品。经过销售部积极认真考察与市场研究后筛选确定拟拓展的白酒品类、确定采购计划，并与供应商进行洽谈，考察供应商的资质、供应能力等，达成合作意向后提交公司总经理审批，审批完成后，正式签署合作合同，供应商授权公司在具体渠道与区域内销售产品。

根据供应商类型不同，包括向酒类生产企业及向其他具有相关品牌酒经销资质的经销商采购。公司通常会与供应商签订一定期限或一定数量的采购协议，公司根据销售计划确定采购需求，然后根据需要以订单形式向供应商批量采购。按照酒类行业惯例，公司向供应商的采购主要采取先款后货的结算方式，后续供应商根据协议约定进行发货或由公司客户进行自提。

销售部后续会定期对供应商就价格、质量、供货及时性等进行评估，形成反馈并进行市场渠道对比，以此作为是否进行后续合作的依据。

从公司涉足酒类销售业务至今，公司累计已与8家酒企供应商展开了合作代理关系，其中包括四川古蔺郎酒销售有限公司、贵州金沙古酒酒业有限公司、迪庆经济开发区藏珑酒业有限公司等知名酒企。

2、客户开发与销售流程

公司酒类销售业务客户主要为企事业单位、社会团体以及个人等团购客户以及终端供应商。目前客户的拓展由销售部负责，上市公司管理层给予全方位支持。公司向下游客户销售产品时有自主定价权，客户提出采购需求后，与公司业务人员协商产品品类、价格、数量，达成一致后，由公司直接安排发货，运送至客户指定地点。公司根据合同或订单的约定将商品交付给客户，对于资质良好的客户，在授信期限给予适当的赊销额度。

为提升客户响应度，保证准时送达客户，提供优质、高效的服务，公司已与国内知名物流公司建立了长期的合作关系，其中包括顺丰、德邦、京东、安能等物流公司；同时为节约物流运输成本、准时高效送达客户，在部分销售区域租赁了销售仓储系统。

销售部后续会定期对客户信誉、回款情况进行评估并反馈给财务部，形成反馈意见，以此作为是否进行后续合作的依据。对于逾期客户，采取电话、微信、邮件、律师函等多种措施进行应收账款的催收工作。同时，注重对新老客户的关系维护工作，深入开发客户需求，提供优质的客户服务。

截止目前，公司已开拓70家以上的客户，其中覆盖酒类流通企业、酒店、餐饮业主以及终端消费者等，始终深耕于发达的江浙沪一带，向周边地区进行辐射。

3、公司酒类销售团队及酒类销售管理相关制度建设

为积极拓展酒类销售业务，公司通过招聘具有丰富酒类销售经验的从业人员，组建了一支专业技能高、销售经验丰富、执行力强的酒类销售团队，并建立了完善的《酒类销售部管理制度》、《酒类仓库管理制度》、《酒类营销奖励发放管理制度》等酒类销售相关的管理制度。销售部根据国内经济形势、行业发展现状等，不断调整优化公司销售战略，目前已在以下方面达成布局：

1) 公司已开发完成自有酒类销售微信小程序平台，并已进驻京东等第三方线上零售平台，现已全面投入运营并已实现营业收入，推动线上线下销售渠道协同发展。

2) 公司在知名酒店布局产品体验中心，连同上游酒企，开展高端酱酒品鉴会、参观郎酒庄园等推广活动。

综上，公司以稳步开拓市场为原则，已形成成熟的供应商遴选、采购过程，建立完善的客户开发、维护团队，酒类销售业务具备可持续性，已形成稳定的业务模式。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》和深圳证券交易所《业务办理指南第12号——营业收入扣除相关事项》的有关规定，营业收入扣除项应包括本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。虽然公司2020、2021年度开展的酒类销售业务形成的营业

收入和利润与公司正常经营业务相关，但考虑到公司该项业务经营时间较短，为了夯实持续经营基础，上市公司更加稳健发展，降低业务拓展风险，基于谨慎性原则，公司将2020、2021年度酒类销售收入调整为与主营业务无关的业务收入在营业收入中扣除，与此相关的利润计入非经常性损益。然而2022年度，公司已形成了良性的、稳定的业务模式，故将酒类销售收入计入主营业务收入，将相关利润计入经常性损益。

(3) 请列示近三年来酒类业务前五大供应商情况，结合采购酒类种类和成本的变动、同行业可比公司情况，说明毛利率持续下降的原因及合理性。

【公司回复】

一、近三年酒类业务前五大供应商情况

公司自2017年开始逐步退出玩具生产业务，一直在调整发展战略进行业务转型，积极探索新模式、新布局，以进行新业务开拓、寻求新的利润增长点。2019年公司在布局酒类销售业务上进行了积极的摸索和尝试，通过线下渠道进行了少量红酒的销售。2020年，公司在经过多方论证，对白酒行业发展趋势研究以及多轮市场考察，公司认为销售价格和利润空间较高的酱香型白酒已迎来快速发展期，公司选择了其中一款茅台系列白酒为公司酒类销售业务的突破点，切入白酒市场，与两家供应商达成了合作意向，签订了采购合作协议（详见下表2020年前五大供应商）。2021年公司为增强酒类销售抗市场风险能力，实现公司在酒类销售领域的可持续发展，及时调整销售策略，改变2020年公司产品结构单一的状况，将酒类销售业务重心放在了拓展销售品类、完善产品结构、增加销售渠道等方向，向大品牌、核心酱酒产品上下功夫，经多方考察、遴选优质供应商，新增引进4家酒类供应商，与包括四川古蔺郎酒销售有限公司、贵州金沙古酒酒业有限公司、步步高商业连锁股份有限公司等知名企业均建立起长期合作代理关系，故导致2021年前五大供应商中有三名供应商发生了变化（详见下表2021年前五大供应商）。2022年在国内经济下行、消费市场萎缩、消费品价格波动加剧、物流不稳定等多重不利因素影响下，公司适时调整营销策略，对原有销售产品进行整合和减少存量，引入新的供应商、重点推广销售新品种白酒，同时开拓安徽等新的销售区域，积极拓展和创新销售，故导致2022年公司第一大供应商发生了变化，整体采购额也较去年同期大幅下降（详见下表2022年前五大供应商）。

2022年前五大供应商（单位:万元）：

序号	客户名称	采购金额（不含税）	采购酒类品种	是否关联方
1	第一名	530.72	茅台酒系列	否
2	第二名	67.14	郎酒系列	否

2021年前五大供应商（单位:万元）：

序号	客户名称	采购金额（不含税）	采购酒类品种	是否关联方
1	第一名	1,882.44	郎酒系列	否
2	第二名	237.60	茅台酒系列	否
3	第三名	184.62	茅台酒系列	否
4	第四名	72.37	茅台酒系列	否
5	第五名	34.83	金沙古酒系列	否

2020年前五大供应商（单位：万元）：

序号	客户名称	采购金额（不含税）	采购酒类品种	是否关联方
1	第一名	1,121.11	茅台酒系列	否
2	第二名	828.00	茅台酒系列	否

二、酒类业务销售毛利率同比下滑的原因分析

受采购渠道、所处区域、运营酒品类别和终端规模以及销售方式等因素的影响，国内酒类贸易企业的毛利率差异较大，尤其是不同品种品牌、不同渠道的酒类利润空间相差巨大。报告期内公司酒类销售平均毛利率13.81%，比去年同期下降18.26%。因公司代理的产品种类较多，不同品牌不同系列的酒产品都有各自的价格体系，公司各产品的销售毛利率和销售成本存在差异化，公司在售各系列白酒收入、成本及毛利率情况见下表：

酒类品种	收入较上年同期变化	成本较上年同期变化	2022 收入构成	2021 收入构成	2022 年毛利率	2021 年毛利率	毛利率变化
茅台酒系列	25.50%	115.19%	72.36%	16.69%	10.30%	47.69%	-37.39%
钓鱼台系列	-99.71%	-99.71%	0.02%	2.16%	47.79%	46.92%	0.87%
珍酒系列	100.00%	100.00%	2.39%	0.00%	30.54%		

金沙古酒系列	25828.69%	34946.20%	4.98%	0.01%	24.52%	44.16%	-19.64%
郎酒系列	-92.78%	-92.10%	20.24%	81.14%	21.72%	28.46%	-6.73%
合计	-71.06%	-63.28%	100.00%	100.00%	13.81%	32.07%	-18.26%

1、报告期内，公司销售收入整体下降71.06%，成本下降63.28%，收入下降幅度大于成本，公司毛利率变化的主要来源于收入的减少。

从上表的收入构成来看，2021年公司为增强抗风险能力，引入郎酒系列，公司营销策略的重心为郎酒系列并取得良好的反响，郎酒系列酱酒为公司贡献81.14%的收入；但因国内经济受到多重超预期因素的反复冲击，报告期内，公司内部主动积极调整酒类销售战略，以去库存稳回款为核心，聚焦重点产品的推广销售，避免存货呆滞风险，因此暂缓了金樽堡、红运郎等郎酒系列产品的销售。同时鉴于公司已投入较多精力与郎酒合作开发文创系列酒，报告期内也仍持续与郎酒厂积极展开商务洽谈，因新产品还处在开发阶段，尚未正式落地、产生销售，为集中精力与资源着力于文创系列酒，公司减少了对其他品种郎酒的采购，导致报告期内郎酒销售业务整体收缩只达20.24%。

2022年公司销售策略逐渐向茅台酒系列的新品倾斜，茅台酒系列实现72.36%的收入，但因茅台系列酒平均毛利10.30%，只达郎酒系列毛利的一半，茅台系列酒收入占比的扩大反而导致了2022年整体毛利的下降。

2、从不同系列酒的平均毛利来看，钓鱼台系列的毛利几乎未发生变化，珍酒系列、金沙古酒系列因销售占比较低，其自身毛利率的变化对整体毛利率的影响微乎其微，茅台酒系列、郎酒系列的销售毛利均较上年减少，导致了整体毛利率的下降。

郎酒系列收入占整体收入的20.24%，收入下降幅度几乎与成本下降幅度持平，郎酒系列平均毛利率下降6.73%。主要系因为郎酒系列中毛利较高的高端酱酒的销售速度放缓。2021年公司着力推出金樽堡高端酱酒销售活动，因产品的附加价值导致单品类销售毛利较高，然而2022年受国内多重超预期因素的反复冲击导致人员流动性不便的影响、客户需求下降，公司主动调整郎酒系列酒的经营策略，减少在售产品的采购与销售，以清理原产品库存为主。

茅台酒系列2022年毛利率10.30%，较2021年下降37.39%。报告期内公司调整了销售产品结构和策略，根据客户需求及市场反应，主动减少了茅台不老酒的销售，并结合一定的优惠营销政策，导致茅台不老酒的销售毛利降低；另外为拓宽销售渠道与区域，公司在安徽市场开拓了以批发为主的销售市场，主推新品牌白酒。目前，批发分销仍然是酒类流通的重要方式，从事批发分销活动的经销商活跃于酒类流通市场，批发市场竞争参与者多、流通周转快，导致批发流转环节毛利率较低，批发销售环节的毛利拉低了公司茅台酒系列的整体水平。

3、报告期内，因国内经济受到多重超预期因素的反复冲击，公司内部积极调整酒类销售策略，以去库存稳回款为核心，避免存货呆滞风险，并结合一定的营销优惠政策，导致各系列酒的平均销售单价均呈下降趋势，茅台系列酒平均单价下降12.92%，郎酒系列因为调整销售产品结构、优惠政策等影响因素，导致平均销售单价下降63.78%，故公司整体毛利率持下降趋势。

综上，公司平均毛利率的降低主要受市场需求变化影响，公司调整在售产品结构和销售策略的结果。

三、酒类销售行业可比上市公司经营情况对比分析

公司主要选取了A股上市及新三板挂牌公司中的酒类流通企业、生产企业分别进行了对比分析，同行业可比公司基本情况如下：

1、酒类流通行业相关上市公司/挂牌公司毛利率情况

证券代码	公司简称	主要业务	2020年	2021年	2022年	毛利率比上年同期增减	近三年平均毛利
300755	华致酒行	酒类零售、批发、团购	18.78%	20.60%	13.81%	-6.79%	17.73%
830993	壹玖壹玖	酒类零售、酒类供应链管理服务	11.69%	19.77%	16.22%	-3.55%	15.89%
835961	名品世家	线下加盟店以及线上平台	10.34%	12.24%	11.68%	-0.56%	11.42%
002183	怡亚通	酒类分销+营销	32.41%	32.12%	未披露		32.27%

面对国内外政治、经济形势变化，及国内酒类消费品市场疲软、消费场景缺失等困难，2022年酒类流通行业毛利率普遍下降，公司2022年酒类毛利下降趋势与流通行业一致。

怡亚通在渠道营销上，联合线下传统经销渠道与线上新兴流量渠道，搭配沉浸式品鉴会、超级旅游IP等方式吸引用户，2022年末单独披露酒类业务毛利率，2020、2021年平均毛利率为32.27%，毛利率处于行业前端。

华致酒行、壹玖壹玖均主要经营酒类线上或线下零售、批发与团购业务，近三年平均毛利率为15%-18%之间，毛利率略高于公司，主要依托于多年构建的遍布全国的酒类流通全渠道营销网络体系，以及与上游酒类生产企业长期的合作关系，建立了酒类营销生态体系，打造快捷的遍布全国的酒品消费服务体系，满足不断升级的市场需求。

综上，在酒类流通行业相关上市公司中，因不同公司服务、产品、渠道差异化等原因毛利率存在差异，但2022年整体毛利率趋势下降，公司酒类业务13.85%的毛利率处于行业中间水平，与行业发展趋势一致。

2、酒类生产行业相关上市公司/挂牌公司毛利率情况

酒类生产企业向直销渠道与经销渠道供货的毛利率差异较大，通过计算酒类生产企业直销渠道与经销渠道毛利率的差额，能够推算得出经销业务毛利率。公司查询了酒类生产企业中单独披露经销渠道与直销渠道毛利率的上市公司，具体情况如下：

证券代码	公司简称	直销（含团购）渠道毛利率（%） =A	经销渠道毛利率（%）=B
600519	贵州茅台	96.20%	89.22%
000858	五粮液	86.92%	78.51%
603919	金徽酒	73.32%	62.53%
000995	皇台酒业	70.87%	60.72%
603198	迎驾贡酒	77.88%	70.54%
600702	舍得酒业	83.39%	80.71%
002304	洋河股份	78.60%	75.50%
600616	金枫酒业	46.61%	41.34%

则留给经销商的经销业务毛利率计算如下：

(1) 假设终端零售价格约为M元，根据直销渠道毛利率A与经销渠道毛利率B差异可计算如下：

(2) 酒类生产成本 $C = (100\% - A) * M$

(3) 向批发代理销售的价格 $N = C / (100\% - B)$

(4) 留给经销商的毛利率 = $100\% - N/M$

经计算，酒类生产企业留给下游经销商的经销业务毛利率情况如下：

证券代码	公司简称	2022年下游经销业务毛利率	2021年下游经销业务毛利率	毛利率比上年同期增减	近两年平均毛利率
600519	贵州茅台	64.75%	60.00%	4.75%	62.37%
000858	五粮液	39.13%	28.16%	10.97%	33.65%
603919	金徽酒	28.80%	34.70%	-5.91%	31.75%
000995	皇台酒业	25.84%	9.94%	15.90%	17.89%
603198	迎驾贡酒	24.92%	26.77%	-1.85%	25.84%
600702	舍得酒业	13.89%	23.81%	-9.91%	18.85%
002304	洋河股份	12.65%	38.49%	-25.83%	25.57%
600616	金枫酒业	8.98%	7.77%	1.21%	8.38%

经比较，2022年贵州茅台、五粮液等头部酒企留给下游经销商的毛利率显著高于公司毛利率，贵州茅台、五粮液属于白酒行业龙头企业，品牌影响力大、市场认可度较高，具有较高的品牌增值；舍得酒业、洋河股份留给下游经销商的毛利率与公司基本一致。

2022年给下游经销商的毛利率较2021年呈两极分化趋势，头部酒企仍能保持稳健的增长，例如贵州茅台、五粮液等，但是也不乏洋河股份、舍得酒业等酒企受消费疲软、市场竞争挤压等影响，导致留给下游经销商的毛利率下降。

综上，2022年公司酒类业务毛利率13.85%，在酒类生产行业上市公司中处于行业中间水平，虽然经推算不同酒企下游经销商的毛利变化两级分化，2022年公司毛利率较上年同期下降的趋势也与部分酒类上市公司趋同，公司在售的主要产品毛利率在行业平均毛利率合理范围之内。

问题2：报告期，你公司自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务业务实现收入2,271.92万元，较去年增长19.67%；相关业务成本439.16万元，较去年增长42.93%；毛利率为80.67%，较去年减少3.15%。

(1) 请分租赁标的详细列明你公司近三年自有物业租赁情况及创业园区运营服务情况，包括但不限于租赁面积、出租率、价格、期限、租赁收入、租赁对象、是否存在关联关系等，并结合同一地区类似标的情况，说明收入上涨的原因及合理性。

【公司回复】

报告期内，公司自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务业务实现收入2,271.92万元，其中自有群兴工业园租赁运营服务实现收入1,357.84万元，较上年同期增长5.79%，创业园区运营、物业管理服务实现收入914.08万元，较上年同期增长48.62%。公司近三年租赁业务相关情况如下：

1、自有群兴工业园租赁运营服务

报告期内，公司在汕头拥有的两宗自有资产对外租赁，基于自有工业园所在的汕头市澄海工业区得天独厚的区位优势和产业集群优势，为了提高资产使用效率，公司于2018年开始，分区域、不同租赁期限等陆续向外提供优质的租赁运营服务，至今累计已有四名租户，其中汕头市群隆塑胶制品有限公司（以下简称“群隆”）、广东简盛食品股份有限公司、北京新发展科技孵化器有限公司租赁了公司群兴工业园本部园区，用于从事玩具生产制造、办公、食品加工、创业园区孵化等业务；广东佳奇科技教育股份有限公司与群隆租赁了童乐乐厂区，用于从事玩具生产制造业务。报告期内，群兴工业园租赁运营服务营业收入实现1,357.84万元，因是以公允价值计量的投资性房地产，不计提折旧与摊销，无营业成本，具体情况如下表：

单位：万元

项目	群兴工业园（本部）			群兴工业园（童乐乐厂区）		
	2020年	2021年	2022年	2020年	2021年	2022年
总面积（m ² ）	111,556.86	111,556.86	111,556.86	38,711.24	38,711.24	38,711.24
截止期末已出租面积（m ² ）	110,381.00	111,181.00	111,181.00	31,118.00	38,711.24	38,711.24
期末出租率	98.95%	99.66%	99.66%	80.38%	100.00%	100.00%
价格	根据租赁面积、租赁期限，4-15元不等			根据租赁面积、租赁期限，6-11元不等		
租赁期限	2018年起租，最长租赁期至2023年			2018年起租，最长租赁期至2026年		
营业收入（万元）	693.44	989.86	1,042.04	213.38	293.60	315.80

根据市场调查，由于公司工业园毗邻汕头大学与亚青会主场馆片区，2022年以来，汕头市澄海区工业物业的同类或者类似房地产的市场价格情况如下：

案例 A：凤新二路厂房，位于汕头市澄海区凤新工业片区，案例来源为租赁市场正常实例，交易时间为2022年12月，经过评估人员市场调查得知市场月租金为12.00元/m²。案例的建筑面积为5,400.00平方米，结构为钢混结构，用途为厂房。

案例 B：凤新二路厂房，位于汕头市澄海区凤新工业片区，案例来源为租赁市场正常实例，交易时间为2022年12月，经过评估人员市场调查得知市场月租金为11.11元/m²。案例的建筑面积为9,000.00平方米，结构为钢混结构，用途为厂房。

案例 C：登峰路独栋厂房，位于汕头市澄海区登峰路，案例来源为租赁市场正常实例，交易时间为2022年12月，经过评估人员市场调查得知市场月租金为11.00元/m²。案例的建筑面积为16,000.00平方米，结构为钢混结构，用途为厂房。

公司根据出租面积、租赁期限、结合当时的租赁市场状况、考虑到租户的实际投产需付出的成本制定合理的租赁价格。目前，公司自有群兴工业园区租赁给了群隆，群隆自2018年开始就承租了公司闲置厂房，考虑到2018年初租赁房产周边公共道路基础设施还不是很完善，房产地理位置远离汕头市市中心，若房产按面积拆分出租，公司须投入的人力成本及维护成本较大；另外群隆系汕头当地资金实力较雄厚的玩具制造企业，企业信誉良好，为实现规模化制造，群隆承租也需要对厂房进行线路铺装、改造、投入机器设备、改造宿舍楼等，前期投入资金压力较大。综上因素，公司结合当时汕头澄海区的租赁房屋的平均价格，并考虑到群隆租赁面积较大以及后期持续稳定的合作前景，经过双方多次协商，签订了长期的租赁协议，商定了整租的优惠价格，出租单价每年也适度增长。报告期内租赁收入较上年同期增长5.79%，主要系报告期内租金单价按合同约定出现增长，导致整体租金收入增加。

2、创业园区运营、物业管理服务

创业园区运营管理服务主要系公司于2019年下半年开始承租南京栖霞高新技术产业开发区管委会下属单位的紫东国际创业园载体空间，并进行全方位的运营管理及转租服务，公司依托地方政府对创业产业的支持与本地的优势产业人才聚集效应，为创业企业提供优质的办公环境和配套服务，目前已累计服务超过30家企业，具体租赁情况如下表：

项目	园区运营服务		
	2020年	2021年	2022年
总面积 (m ²)	13475.27	13475.27	13475.27
截止期末已出租面积 (m ²)	9464.04	9089.72	7303.67

期末出租率	70.23%	67.45%	54.20%
价格	根据户型、楼层、市场等因素，弹性价格，1-3元不等		
租赁期限	2019年8月31日起租至2024年11月30日止，租赁期限3个月至5年不等		
营业收入	440.72	615.06	225.49

2020年期末园区出租率达70.23%，但受国内经济状况下行、租赁需求下降等影响，园区出租遇冷，近三年园区出租率呈逐步下降趋势，2022年较2020年出租率下降约16.03%。因预期租赁市场状况不明朗，为降低公司的经营风险，盘活现金流，公司主动调整经营方向，于2022年下半年处置了创业园区，故导致报告期内创业园区运营管理服务收入较上年同期减少。

此外，基于公司多年园区物业租赁及商业运营管理服务经验，公司不断提升服务质量和水平，延展服务能力和范围，积极拓展和开发新商业物管项目。报告期内公司组建专业的商业运营物业管理团队，业务扎根经济发达的长三角地区，新增运营了三个高端物业管理项目，物业管理服务实现新增收入688.60万元。

综上，公司自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务业务较去年增长19.67%，一是因为公司自有群兴工业园租赁业务按合同约定单价逐年递增，二是因为报告期内公司在长三角地区拓展了高端物业管理项目。

经自查，公司与服务客户均系单纯的租赁关系或服务关系，客户与我公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系。

(2) 请按租赁标的详细列明毛利率以及成本构成项目的具体情况，并结合同一区域类似标的的租赁情况及毛利率情况，说明你公司租赁收入与租赁成本增长幅度不匹配的原因。

【公司回复】

报告期内，公司自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

类别	本期收入	收入较上年同期变动幅度	本期成本	成本较上年同期变动幅度	本期毛利率	毛利率较上年同期变动幅度
群兴工业园（本部）	1,042.04	5.27%	0.00	0.00%	100.00%	0.00%
群兴工业园（童乐乐厂）	315.80	7.56%	0.00	0.00%	100.00%	0.00%

区)						
创业园区运营、物业管理服务	914.08	48.62%	439.16	42.93%	51.96%	1.91%
合计	2,271.92	19.67%	439.16	42.93%	80.67%	-3.15%

公司自有群兴工业园租赁运营服务业务主要基于自有物业向客户提供工业园区租赁服务，将其作为在某一时段内履行的履约义务，在租赁期内均匀确认收入，公司自有物业均为以公允价值计量的投资性房地产，不计提折旧与摊销，无营业成本；因汕头当地员工负责资产管理工作，同时兼职人事行政、销售、对外关系维护等工作，故相关人力成本等计入费用，未计入主营业务成本。故公司自有群兴工业园租赁服务毛利率远远高于园区运营服务业务，本期毛利率较上年同期无变化。

创业园区运营管理服务收入主要来源于运营管理收入和运营服务费，成本主要包括向物业所有者支付的租金、园区运营日常水电费、物业费等。2019年8月公司开始从事创业园区运营服务，初期园区入驻企业较少，收入较少，随着业务拓展，入驻企业逐步增加，但受国内经济状况下行、租赁需求下降等影响，租赁情况遇冷，近三年园区出租率呈逐步下降趋势；公司拓展的物业管理服务，收入来源于向物业产权人或使用人收取的物业管理服务收入，成本主要包括支付的物业服务人员的薪资、物业共用部位、共用设施设备的日常运行维护费用、物业管理区域清洁卫生费用等。

报告期内，公司自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务收入较上年同期变动19.67%，成本变动42.93%，收入增长幅度显著小于成本。从上表数据来看，自有群兴工业园租赁业务因其按投资性房地产公允价值计量，无主营业务成本，与去年同期无变化；公司成本的变化主要来源于创业园区运营、物业管理服务，因报告期内新增拓展三个高端物业管理项目，导致其收入、成本分别增长48.62%、42.93%，差异较小；但是因为创业园区运营、物业管理服务只占收入比重的40.23%，其收入的变化对总体收入的变化影响只占80.08%，而其成本的变化对总成本的影响却达100%，所以导致公司自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务收入与成本变动幅度不完全匹配。

公司租赁与创业园区运营、物业管理服务与同行业上市公司比较如下表，公司自有物业租赁因是以投资性房地产计量，无主营业务成本，其毛利率达100%，与同行业上市公司不具可比性；除自有物业租赁外，公司本期毛利率达51.96%，与德必集团接近，毛利率处于行业中间值；此外，本期毛利率较上期毛利率增长1.91%，也与同行业上市公司增长趋势一致。

证券代码	证券简称	本期毛利率	上期毛利率	毛利率增减幅度
002575	本公司(自有物业租赁)	100.00%	100.00%	0%
002575	本公司(创业园区运营、物业管理服务)	51.96%	50.04%	1.91%
300947	德必集团	52.09%	48.34%	3.75%
603682	锦和商管	40.57%	39.30%	1.27%

问题3: 本报告期, 公司因房产处置确认收入**5,350.00**万元, 确认成本**5,708.51**万元, 请你公司详细说明相关房产情况, 包括但不限于项目名称、所处地址、面积、租赁收入等, 并说明成本的确认过程, 相关的会计处理, 相关损益是否认定为非经常损益。

【公司回复】

2019年11月13日, 公司与汕头市金佳力实业有限公司(以下简称“金佳力”)签订了《土地厂房出售意向书》, 协议约定公司拟将拥有的位于汕头市澄海区凤翔街道岭海工业区清平路北侧群兴工业园6幢的一幅面积为27,264.40平方米的工业用地及宗地上建有的9,290.17平方米员工宿舍一幢出售给金佳力。当时公司与租户群隆签定的租赁协议还未到期, 经协商, 公司与金佳力、群隆三方共同签署了《协议书》, 约定自2020年1月1日起, 群隆公司按原租赁合同约定的时间、方式、金额将房屋租金支付给金佳力, 故从2020年开始, 公司未收取宿舍楼的租金。

2020年4月, 公司与金佳力签订了《土地厂房买卖合同》(以下简称“《买卖合同》”), 但因公司认为该《买卖合同》合同存在合同无效事由, 未按期办理过户手续, 金佳力于2020年7月29日向汕头市澄海区人民法院申请财产保全, 并提起诉讼。

汕头市澄海区人民法院于2021年6月29日作出的一审民事判决书((2020)粤0515民初1423号), 主要内容为: 一、群兴玩具应配合金佳力办理案涉土地和房产的过户手续; 二、驳回金佳力其他诉讼请求; 三、驳回群兴玩具的反诉请求。公司不服一审判决, 后向汕头市中级人民法院提起上诉。2022年5月, 公司收到广东省汕头市中级人民法院的《民事判决书》(2021(粤)05民终1028号), 判决结果如下: 驳回上诉, 维持原判。公司于2022年6月配合金佳力办理完成了宿舍楼土地厂房的过户手续。(详见公司2022年7月5日披露于巨潮咨询网的《公司关于出售土地厂房涉及诉讼的进展公告》)。

根据《企业会计准则第3号——投资性房地产》第十七条: “当投资性房地产被处置, 或者永久退出使用且预计不能从其处置中取得经济利益时, 应当终止确认该项投资性房地

产。”第十八条：“企业出售、转让、报废投资性房地产或者发生投资性房地产毁损，应当将处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。”因公司已于2022年6月完成了过户手续，故按准则终止确认了该项投资性房地产。

根据买卖合同约定，宿舍楼的转让价款为5,350.00万元（不含税费），公司按5,350.00万元确认投资性房地产处置收入，计入其他业务收入；同时结转处置时点投资性房地产账面价值4,988.02万元、投资性房地产公允价值变动损益367.07万元、处置时缴纳的相关税费以及转出首次确认投资性房地产时确认的其他综合收益，编制以下会计分录：

借：应收账款	5350万元	
贷：其他业务收入		5350万元
借：其他业务成本	5708.51万元	
贷：投资性房地产		4988.02万元
公允价值变动损益		367.07万元
应交税费		381.50万元
其他综合收益		-28.08万元

公司已根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》，将处置收入扣除其账面价值、相关税费等的金额计入了非经常性损益。

问题4：报告期末，公司交易性金融资产余额为**28,834.19**万元，较年初增长**44.14%**。公司利息收入**29.09**万元，较去年下降**92.08%**；处置交易性金融资产取得的投资收益**668.75**万元，较去年增长**100.77%**；投资活动现金流入小计**174,952.66**万元，同比增加**123.93%**；投资活动现金流出小计**179,977.00**万元，同比增加**134.54%**。

(1) 请列明交易性金融资产的具体内容，包括但不限于产品名称、产品类型、风险级别、理财机构名称、投资期限、购买金额、收益率及实际到账、是否存在权利受限情况等，说明是否包含高风险理财产品及相应风险控制措施，并说明公允价值变动与投资收益的核算过程与依据。

【公司回复】

一、交易性金融资产具体内容

公司报告期末交易性金融资产余额为28,834.19万元，主要系为提高公司自有资金使用效率，增加公司收益，为公司和股东获取较好的投资回报，公司使用自有闲置资金投资的理财产品。报告期内公司投资的理财产品均属于安全系数高、收益较稳定的品种，在通常情况下可以获得高于银行存款利息的收益，投资风险小。报告期内公司购买理财产品情况如下：

产品名称	受托方	产品类型	风险等级	投资天数	购买金额	投资收益	公允价值变动损益	收益率	截止报告期末	是否受限
工商银行结构性存款	工商银行	浮动收益	R1	93	4,800	40.89		3.34%	已赎回	否
工商银行结构性存款	工商银行	浮动收益	R1	72	10,000	54.91		2.78%	已赎回	否
兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	兴业银行	浮动收益	R2	8	9,700	6.13		2.88%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	17	10,377	13.80		2.85%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	23	10,357	18.56		2.84%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	8	10,307	6.35		2.81%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	61	10,257	47.79		2.79%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	13	11,057	10.77		2.74%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	1	10,357	0.82		2.89%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	30	11,057	24.85		2.73%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	14	13,357	13.10		2.56%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	41	16,657	46.08		2.46%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	32	8,657	18.65		2.46%	已赎回	否
	兴业银行	浮动收益	R2	60	8,607	32.95		2.33%	已赎回	否
兴业银行	浮动收益	R2	3	20,000	3.34		2.03%	已赎回	否	

工商银行结构性存款	工商银行	浮动收益	R1	33	7,000	14.08		2.23%	已赎回	否
工商银行结构性存款	工商银行	浮动收益	R1	92	3,400	23.31		2.72%	已赎回	否
工银理财.法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801)	工商银行	浮动收益	R2	无固定期限	4,400	38.42			已赎回	否
兴业结构性存款	兴业银行	浮动收益	R1	92	10,000	80.15		3.18%	已赎回	否
兴业结构性存款	兴业银行	浮动收益	R1	91	18,000	145.85		3.25%	已赎回	否
兴业结构性存款	兴业银行	浮动收益	R1	14	26,900	27.65		2.68%	已赎回	否
兴业银行添利3号净值型理财产品	兴业银行	浮动收益	R2	无固定期限	300		7.45		未到期	否
工银理财.法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801)	工商银行	浮动收益	R1	无固定期限	400		6.74		未到期	否
工银理财.法人“添利宝2号”净值型理财产品(XTL1901)	工商银行	浮动收益	R1	无固定期限	370				未到期	否
丰收丰润35天周期型	余杭农商银行	浮动收益	中低	35	100				未到期	否
兴业结构性存款	兴业银行	浮动收益	R1	91	27,650				未到期	否
合计						668.45	14.19			

但受货币政策、财政政策、产业政策等宏观政策及相关法律法规政策发生变化及相关工作人员的操作失误的影响，存有一定的系统性风险及操作失误风险，针对可能存在的投资风险，公司采取了以下控制措施：

1、公司召开第四届董事会第三十四次会议，审议通过了《关于使用自有闲置资金购买理财产品的议案》，公司董事会审议通过后，授权公司董事长在上述投资额度和投资期限内签署相关合同文件，公司财务负责人负责组织实施。公司财务部相关人员及时分析和跟踪所购买委托理财产品的投向、项目进展情况，如评估发现存在可能影响公司资金安全的风因素，及时采取相应措施，控制投资风险。

2、独立董事、监事会有权对资金使用情况进行监督与检查，必要时可以聘请专业机构进行审计。

3、公司投资参与人员负有保密义务，不应将有关信息向任何第三方透露，公司投资参与人员及其他知情人员不应与公司购买相同的低风险金融产品。

4、公司根据实际购买的情况，在定期报告中披露报告期内理财产品买卖以及相应的损益情况。

5、公司投资参与人员及时了解货币政策、财政政策、产业政策等宏观政策及相关法律法规政策发生变化并针对政策变化及时向董事长申请投资策略调整及规避风险方案。

6、加强投资参与人员的工作态度，强化投资的专业化，减少操作风险。

二、交易性金融资产的核算方法

根据公司购买理财产品的业务模式和合同现金流量特征，公司将理财产品划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

公允价值，是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。金融工具存在活跃市场的，公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。活跃市场中的报价是指易于定期从交易所、经纪商、行业协会、定价服务机构等获得的价格，且代表了在公平交易中实际发生的市场交易的价格；金融工具不存在活跃市场的，公司采用估值技术确定其公允价值，估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易

的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具当前的公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。因公司购买的均为银行类理财产品，较容易从银行获得交易性金融资产的公允价值，公司根据银行公布的理财产品净值确定其公允价值，并扣除买入价格计入公允价值变动损益；理财产品到期时，公司根据投资期限、约定收益率等核算与银行理财产品实际到账金额是否相符，并按照实际到账金额减去公司买入成本等确认为投资收益，同时冲减前期已确认的公允价值变动损益。

(2) 请结合公司交易性金融资产的有关情况，解释利息收入、投资收益、投资活动现金流波动较大的原因。

【公司回复】

公司财务费用中利息收入主要来源于非理财产品的银行存款利息收入以及确认的非经营性资金占用利息，2022年公司确认的利息收入为29.09万元，较2021年利息收入减少92.08%。2021年4月28日公司收到了实际控制人王叁寿归还的剩余全部资金占用本金及利息人民币现金21,984.55万元，2021年公司确认了相应的资金占用利息276.91万元，故导致2022年公司利息收入较上年同期大幅减少。

报告期内公司处置交易性金融资产取得的投资收益为668.75万元，较2021年增长100.77%，波动较大的主要原因系公司于2021年4月末才收回实际控制人归还的资金占用利息及本金21,984.55万，2022年度日均理财余额为26,272万元显著高于2021年度的14,387万元，为提高公司自有资金使用效率，增加公司收益，2022年公司更为积极的筹划理财方案、选取稳健的理财产品。

报告期内公司投资活动现金流入小计174,952.66万元，同比增加123.93%（其中收回投资收到的现金为172,362.50万元，占现金流入的98.52%），公司投资活动现金流出179,977.00万元，同比增加134.54%。为降低货币政策、财政政策、产业政策等宏观政策发生对理财收益的影响，报告期内公司采用更为稳健的投资方案，多购买投资期限较短或可随时赎回的理财产品，根据货币政策、财政政策的波动，评估银行利息兑付风险、多方比价，再进行下一轮的投资，故2022年投资频次约为2021年的1.8倍，投资及收回的现金也较上期大幅增加；另外报告期内因将宿舍楼过户给金佳力，公司收回处置土地厂房的现金，也导致本期投资活动现金流的增加。公司投资活动产生的现金流量情况见下表：

单位：万元

现金流项目	本期发生额	上期发生额	变化幅度
收回投资收到的现金	172,362.50	75,162.08	129.32%
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	2,240.00	0.00	100.00%
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	350.16	2,966.34	-88.20%
投资活动现金流入小计	174,952.66	78,128.42	123.93%
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	0.00	1.06	-100.00%
投资支付的现金	179,977.00	76,734.00	134.55%
投资活动现金流出小计	179,977.00	76,735.06	134.54%

问题5：根据当期非经常性损益明细表，你公司实现非经常性损益**241.54**万元，其中非流动资产处置损益为**-460.95**万元，交易性金融资产/负债公允价值变动损益和投资收益为**682.65**万元，投资性房地产公允价值变动产生的损益为**-122.56**万元。

(1) 请结合问题3，详细说明非经常性损益明细表中非流动资产处置损益的具体内容，包括但不限于名称、性质、成本金额、处置金额、处置原因、交易对手方以及是否为关联方（若有）等，并解释将相关损益划分为非经常性损益的依据与合理性。

【公司回复】

报告期内非经常性损益明细表中非流动资产处置损益具体如下：

单位：万元

名称	性质	成本、费用	处置金额	非流动资产处置净损益
群兴玩具宿舍楼	房产处置	5,828.98	5,350.00	-478.98
烽火台数据科技（江苏）有限公司	股权转让	281.97	300.00	18.03
合计		6,110.95	5,650.00	-460.95

公司于2022年6月配合金佳力办理完成宿舍楼土地厂房的过户手续（详见问题3回复），根据买卖合同约定，宿舍楼的转让价款为5,350.00万元（不含税费），同时结转处置时点投资性房地产账面价值为4,988.02万元、投资性房地产公允价值变动损益367.07万元、转出首次确认投资性房地产时确认的其他综合收益、处置时缴纳的土地增值税等相关税费，累计确认成本、费用支出合计5828.98万元（其中计入其他业务成本5,708.51万元、公允价值变动损益-367.07万元、税金及附加487.54万元），故公司处置土地厂房净损益为-478.98万元。

烽火台数据科技（江苏）有限公司（以下简称“烽火台”）系上市公司全资子公司，主要运营紫东国际创业园载体空间，但受国内经济下行、需求下降等影响，园区出租情况遇冷，近三年园区出租率呈逐步下降趋势，因预期租赁市场状况不明朗，为降低公司的经营风险，盘活现金流，经会计师事务所审计并出具了2022年1-7月的审计报告（亚会审字（2022）第01370079号），公司总经理（总裁）办公会审议通过了将烽火台100%的股权处置相关事宜，截止2022年7月31日，烽火台账面净资产为281.97万元，收到股权转让金额为300万元，故公司确认股权转让损益18.03万元。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》，非经常性损益应包括非流动性资产处置损益，主要系处置长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、其他长期资产产生的损益。公司处置房产、长期股权投资均属于处置非流动性资产的范围，故将其相关损益计入非经常性损益符合规则要求。

经核查，交易对手方与公司、公司董事、监事和高级管理人员、公司实际控制人、5%以上股东及其一致行动人之间不存在关联关系或其他可能或已经造成公司对其利益倾斜的关系，本次交易不构成关联交易。

【会计师回复】

针对问题5，（1）非流动资产处置损益，我们执行了以下核查程序：

（1）检查与汕头市金佳力实业有限公司签订的《土地厂房买卖合同》；子公司处置签订的《股权转让协议》；

（2）检查房产转让过程中产权变更手续、缴纳税费等资料；检查股权处置日烽火台公司净资产金额；检查章证照移交表及股权转让款银行回单等；

（3）检查公司处置资产的会计处理是否正确。

基于以上程序，我们认为公司处置房产和子公司股权产生的损益计入非流动资产处置损益科目会计处理正确，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中“非流动性资产处置损益”，列入非经常性损益合理。

(2) 请结合问题4，详细说明交易性金融资产/负债公允价值变动损益和投资收益金额的测算过程。

【公司回复】

报告期内公司交易性金融资产公允价值变动损益和投资收益金额的金量为682.65万元，交易性金融资产均为投资的银行类理财产品，理财产品到期时，公司根据投资期限、约定收益率等核算与银行理财产品实际到账金额是否相符，并按照实际到账金额减去公司买入成本等确认为投资收益，报告期内理财产品到期确认投资收益668.45万元；截止报告期末，公司尚有本金28,820.00万元未到期赎回，公司根据银行公布的理财产品净值确定其公允价值，并扣除买入价格计入公允价值变动损益确认公允价值变动损益14.19万元。（详见问题4回复）

【会计师回复】

针对问题5，（2）交易性金融资产/负债公允价值变动损益和投资收益金额，我们执行了以下核查程序：

- （1）了解公司筹资投资相关的内部控制；
- （2）检查银行理财产品购买、赎回申请；
- （3）检查公司理财产品台账；
- （4）检查银行存款收款、付款凭证；
- （5）对银行理财产品实施函证；
- （6）获取期末银行理财产品价值。
- （7）检查处置长期股权投资、投资性房地产转让协议，税务注销证明、工商注销证明，产权变更手续；
- （8）检查处置处置长期股权投资、投资性房地产记账凭证及其附件。

基于以上程序，我们认为交易性金融资产公允价值变动和投资收益金额正确。

(3) 根据财务报表附注第7节合并财务报表项目注释，投资性房地产本年公允价值变动增加244.51万元，请说明该金额与非经常性损益明细表相关金额存在差异的原因及合理性。

【公司回复】

报告期内公司投资性房地产公允价值变动增加244.51万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	期末公允价值	期初公允价值	本期公允价值变动金额	备注
群兴工业园（本部）	25,831.72	25,890.68	-58.96	采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益
群兴工业园（童乐乐厂区）	8,452.79	8,516.39	-63.60	
群兴工业园（已处置宿舍楼）		4,988.02	367.07	计入非流动资产处置损益
合计	34,284.51	39,395.09	244.51	

报告期内公司群兴工业园本部、童乐乐厂区公允价值变动损益减少122.56万元，非经常损益明细表中，列入采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益；群兴宿舍楼于报告期内处置，结转前期确认的投资性房地产公允价值变动损益367.07万元，与房产处置相关成本、费用合并计入非流动资产处置损益。

【会计师回复】

针对问题5，（3）投资性房地产本年公允价值变动与非经常性损益明细表相关金额存在差异我们执行了以下核查程序：

（1）获取了被审计单位本年非经常性损益的构成明细表，复核加计并与非经常性损益进行核对，结果一致；

（2）将非经常性损益明细中“采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益”与投资性房地产本年公允价值变动进行核对，差异部分审计人员询问了企业相关人员。差异部分主要系处置投资性房地产的对应的公允价值变动损益367.07万

元。审计人员检查了该笔交易相关的合同、发票等相关支持性证据和企业的账务处理并考虑其是否符合非经常性损益的定义。

基于以上程序，我们认为非经常性损益中“采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益”明细金额正确。

(4) 本报告期，你公司实现公允价值变动收益258.70万元，其中非流动资产处置影响公允价值367.07万元，请说明该事项的具体情况，是否考虑为非经常性损益，若否请说明原因。请年审会计师针对问题(1)至(4)发表核查意见。

【公司回复】

报告期内公司实现公允价值变动收益258.70万元，均计入非经常性损益，具体明细如下：

单位：万元

产生公允价值变动收益的来源	本期发生额	是否计入非经常性损益
交易性金融资产	14.19	是
投资性房地产	-122.56	是
非流动资产处置影响公允价值	367.07	是
合计	258.70	

交易性金融资产公允价值变动主要系公司购买的理财产品公允价值变动，本期发生14.19万元，列入“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益”；投资性房地产本期公允价值变动-122.56万元，列入“采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益”；群兴宿舍楼处置结转前期确认的投资性房地产公允价值变动损益367.07万元与房产处置相关成本、费用合并计入非流动资产处置损益。

【会计师回复】

针对问题5，(4)投资性房地产公允价值变动，我们执行了以下核查程序：

(1) 对外部独立评估机构的胜任能力和客观性进行了评估；

(2) 我们取得房产评估专家的评估工作底稿和评估报告，关注本次评估用途、评估范围是否适当，能否利用该专家工作。复核、验证涉及评估房产的产证信息；与以前年底评估方法进行核查，未发现评估方法变更，查看评估假设，包括租赁价格、租金年增长率、预计租金收入、预计运营费用等，未发现本次评估假设存在异常之处；根据评估报告，复核计算公允价值的计算过程是否准确；

(3) 网上查询评估采用的类似房地产租赁价格信息，评估其合理性。

基于以上程序，我们认为公司根据专业评估机构出具的评估报告确认投资性房地产公允价值，确认公允价值变动损益符合《企业会计准则》相关规定。投资性房地产公允价值变动符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中非经常性损益的定义，列入非经常性损益是合适的。

问题6：报告期末，公司应收账款账面余额为2,027.13万元，计提坏账49.51万元，坏账计提比例2.44%；公司期初应收账款账面余额为1,013.52万元，计提坏账249.71万元，坏账计提比例24.64%。

(1) 按欠款方归集，公司第一大欠款方应收账款期末余额为1,643.50万元，占总额的81.08%。请详细说明应收账款第一大欠款方的有关情况，包括但不限于客户的名称、性质、账面金额、坏账计提情况、是否逾期、是否为关联方、形成该笔应收账款对应的业务开展情况、相关的合同数量和金额等信息，并说明该欠款方是否在公司前五大客户中，金额是否匹配。

【公司回复】

公司应收账款第一大欠款方为汕头市金佳力实业有限公司，期末应收1,643.50万元。2020年4月，公司与金佳力签订了《买卖合同》，将群兴玩具宿舍楼的土地厂房转让给金佳力，合同金额为5350万元（不含税费），根据二审法院判决结果，公司于2022年6月配合金佳力办理了过户手续，确认其他业务收入，形成应收账款1,643.50万元（具体过程详见问题3的回复）。截止到报告期末，金佳力按照合同约定履行付款义务，应收账款账龄为1年以内，尚未到合同履约期限，应收账款尚未逾期，无证据表明该笔应收账款存在逾期风险，因此公司按账龄计提2%的坏账准备32.87万元。

公司第一大客户为金佳力，报告期内按照买卖合同金额确认其他业务收入5350万元，与公司披露的《2022年年度报告》中第一大客户一致。

经核查，金佳力与公司、公司董事、监事和高级管理人员、公司实际控制人、5%以上股东及其一致行动人之间不存在关联关系或其他可能或已经造成公司对其利益倾斜的关系，本次交易不构成关联交易。

(2) 请分行业介绍公司的信用政策、回款周期、近年来回款周期的变化，并结合同行业公司的有关情况，并说明剔除房产处置收入后公司业务收入大幅减少的情况下，应收账款期末余额大幅增长的原因及合理性。

【公司回复】

一、公司主要信用政策及回款情况

报告期内公司业务主要分为处置房产收入、自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务收入、酒类销售收入。

处置房产收入来源于报告期内公司处置宿舍楼，属于偶发性业务，因土地、房产价值较高，公司采用分期收款的信用政策，按照合同前、合同签订后、过户后分阶段收款，最终于过户后15个月客户支付剩余尾款。截止本问询函回复日，客户均按照合同约定支付款项。

公司自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务收入通常采用先付后用的政策进行结算，即预收客户一定期间的租金、物业管理费，并在为其提供完毕相应服务后按月结转损益。针对部分核心客户，公司根据客户的需求，结合其缴纳押金金额、租赁期限、租赁面积及经营状况等因素，经公司相关部门同意后，给予一定的账期。报告期内，主要客户通常能按合同约定支付租金及物业管理费，申请账期的主要客户通常也能在给予的账期内支付款项。

公司开展酒类销售业务时，销售部门会对客户背景进行调查、了解客户需求、登记客户基本信息，根据客户的资质、信用情况等给予一定额度的赊销金额；所有客户信用额度、信用期必须通过审批后再进行正常交易。对于团购客户，通常客户支付一部分预付款，公

司发货客户验收无误后支付尾款，对于部分信用良好或长期合作客户，公司给予几个月左右的尾款信用账期。

对未按信用期结算回款的客户，公司要求经办人要及时联络和反馈信息给销售负责人及财务负责人，财务部应定期对应收账款进行可回收性分析，根据公司坏账政策计提坏账准备。因受国内经济下行、国民消费需求下降等影响，租赁市场遇冷，白酒市场存量竞争加剧，公司部分核心客户也遭受到了不同程度的影响，导致近年来公司租赁、酒类销售业务的回款周期延长。

二、应收账款期末余额变化的原因及合理性

报告期末，公司应收账款余额为2,027.13万元，其中处置房产形成应收账款1,643.50万元，占应收账款总额的81.08%，剔除处置房地产业务影响后应收账款余额为383.63万元，较期初减少62.15%，具体变化情况如下：

单位：万元

应收账款类别	期末余额	占应收账款总额比例	期初金额	变动比例
房产处置	1,643.50	81.08%		100.00%
自有物业租赁及创业园区运营服务	152.42	7.52%	141.5	7.71%
酒类销售	231.21	11.41%	872.01	-73.49%
合计	2,027.13	100.00%	1013.52	100.01%

1、公司自有物业租赁及创业园区运营服务期末应收账款较期初增长7.71%，与收入增长幅度趋势一致，主要受国内经济下行影响，公司部分核心客户也遭受到了不同程度的冲击，导致客户回款周期变长、期末应收账款较期初略有增长。

公司租赁与创业园区运营服务与同行业上市公司比较如下表（因上市公司年报中未单独披露应收账款归属于哪个产品类别或行业类别，故公司收入变化幅度及应收账款变化幅度类比考虑整体变量，非单独租赁情况），本公司应收账款占营业收入比例为6.71%，处于行业中间值；同行业上市公司中，德必集团、锦和商管营业收入较上年同期减少，与公司租赁业务增长趋势相反，主要系自有群兴工业园基于稳定、长期的租赁关系实现收入1357.84万元，占租赁收入59.77%，较上年同期增长5.79%；但期末公司自有物业租赁及创

业园区运营服务应收账款增长趋势与同行业上市公司一致，基于公司业务规模基数较小，所以变化幅度较同行业上市公司相比较小。

股票代码	股票简称	应收账款占收入比例	收入变化幅度	应收账款变化幅度
002575	本公司	6.71%	19.67%	7.71%
300947	德必集团	4.00%	-18.44%	389.96%
603682	锦和商管	10.35%	-2.97%	86.41%

2、报告期内公司酒类销售收入较上年同期减少71.06%，期末应收账款较上年同期减少73.49%，应收账款的变化趋势与收入变化趋势一致。公司选取了部分酒类上市公司数据（因上市公司年报中未单独披露应收账款归属于哪个产品类别或行业类别，故公司收入变化幅度及应收账款变化幅度类比考虑整体变量，非单独酒类销售情况），大部分上市公司应收账款与收入同向变动，但是因不同公司产品、销售策略的差异化导致变化幅度不一致，公司酒类销售收入应收账款的变化趋势与同行业上市公司基本一致。

股票代码	股票简称	应收账款占收入比例	收入变化幅度	应收账款变化幅度
002575	本公司	26.45%	-71.06%	-73.49%
600519	贵州茅台	0.02%	16.87%	662.48%
002304	洋河股份	0.16%	18.76%	1113.65%
000860	顺鑫农业	0.20%	-21.46%	-26.45%
600702	舍得酒业	3.70%	21.86%	42.44%
600197	伊力特	1.59%	-16.24%	44.94%
600199	金种子酒	13.47%	-2.11%	-29.61%
600238	海南椰岛	42.73%	-50.03%	16.87%
002183	怡亚通	17.84%	21.64%	7.06%
300755	华致酒行	3.65%	16.73%	109.15%

综上，公司期末应收账款期末余额的变化主要与收入变化情况一致，总体变化趋势与同行业上市公司趋同。

(3) 年报显示，公司按单项计提坏账准备的应收账款期末账面余额为0，期初为250.34万元。请补充说明期初余额对应的每笔应收账款情况，包括但不限于客户名称、金额、款

项形成原因和时间、是否为关联方、坏账计提金额和比例、划分为单项计提的依据、本期增减变动情况等，并说明该类应收账款本期期末余额为0的原因。

【公司回复】

公司单项计提坏账准备期初余额为250.34万元，因形成时间较长，预期风险较大，基于谨慎性原则，按照50%单项计提坏账，具体如下：

科目名称	单位名称	期初余额（万元）	坏账准备（万元）	计提比例	形成原因	最早形成时间
应收账款	厦门市湖里区在金星餐饮店	130.00	65.00	50.00%	酒款	2020年12月
应收账款	湖南晟骐酒业有限公司	49.25	24.62	50.00%	酒款	2021年1月
应收账款	南京子谷大数据科技有限公司	71.09	35.54	50.00%	房租	2020年12月
	合计	250.34	125.17			

公司于2020年12月与厦门市湖里区在金星餐饮店（以下简称“在金星”）、湖南晟骐酒业有限公司（以下“湖南晟骐”）签订了酒类《购销合同》，并按照合同约定收取预付款后向在金星、湖南晟骐发货，客户分别于2020年12月、2021年1月进行了签收，合同约定货到客户指定地点后，客户验后需支付剩余尾款，但经过公司电话、微信、律师函等多次催收，客户均未支付完毕剩余货款。

公司原子公司烽火台于2019年10月与南京子谷大数据科技有限公司（以下称为“南京子谷”）签订了《房屋租赁合同》，合同约定将位于紫东创意园A7栋402室的房屋租赁给南京子谷，租赁期限为2019年11月1日至2025年1月31日。2021年南京子谷向公司发函退租，经公司发《律师函》催告，南京子谷未按照《房屋租赁合同》约定，缴足租赁期间租金、补齐免租期租金以及违约解除合同需补交的租金，后南京子谷在未通知公司的情况下即办理简易注销，公司遂向南京市栖霞区人民法院提起了诉讼。

公司单项计提的依据是有客观证据表明可能发生减值，如债务人出现撤销、破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后仍不能收回，现金流量严重不足等情况，单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失。

在出现上述减值迹象后，公司开展综合评估工作，依据双方签署的合同、业务实际进展状况、双方沟通的情况、客户公司的经营状况及偿债能力等预计相关应收账款的可回收金额，并作为计提坏账准备的依据。因应收账款形成时间较长，客户恶意拖欠应收账款的预期风险较大，结合减值迹象情况，基于谨慎性原则，公司按照50%单项计提了坏账准备，计提依据较充分、合理。

单项计提的应收账款本期期末余额为 0，受国内经济下行、消费需求下降影响，公司客户观望情绪浓厚且更加谨慎，为尽快回笼现金流，对前景及盈利预期不明朗的项目行业，进行了业务整合和收缩，调整经营方向，对于难以收回的应收款项，灵活进行变现，故导致在金星、湖南晟骐期末应收账款余额为 0；此外，因子公司烽火台运营的紫东国际创业园载体空间近三年出租率呈逐步下降趋势，预期租赁市场状况不明朗，为降低公司的经营风险，公司于报告期内转让了烽火台 100%的股权，随着公司合并报表范围的变更，南京子谷的应收账款随即出表。

经自查，在金星、湖南晟骐、南京子谷与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系。

(4) 年报显示，公司按组合计提坏账准备的应收账款期末账面余额为2,027.13万元。鉴于公司收入来源于多个行业，请结合公司坏账计提政策、客户性质以及风险特征等，说明仅确认一个组合（账龄组合）计提坏账的合理性。同时，公司设定账龄在1年以内的应收账款坏账计提比例为2.00%，账龄在1-2年的比例为20%，请结合同行业可比公司情况、以前年度应收账款回款情况，说明各账龄对应的坏账计提比例的确认过程以及合理性。

请年审会计师针对问题（1）至（4）发表核查意见。

【公司回复】

一、公司对应收款项的预期信用损失的确定方法

公司对于存在逾期、违约、纠纷或诉讼及其他信用风险显著增加和已发生信用损失的其他应收款项，均单独进行预期信用损失测试。按应收取的合同现金流量与预期收取现金流量之间差额的现值计提损失准备，计入当期损益。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司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判断，依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
信用风险较低的客户组合的应收款项	合并范围内关联方的应收款项	不计提坏账准备
按账龄组合计提预期信用损失的应收款项	除单项计提预期信用损失及信用风险极低客户组合以外的应收款项	账龄分析法

如果无客观证据表明某单项应收账款经发生信用减值、或者信用风险极低，单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失时，则划分至账龄风险组合。

报告期末公司按组合计提的应收账款账面余额为2,027.13万元，其中1,643.50万元来源于公司处置宿舍楼形成的对金佳力的应收账款，目前尚未到《买卖合同》约定付款期限，应收账款尚未逾期，且无明显证据表明该笔应收账款存在减值风险（详见问题6（1）回复）；公司自有物业租赁应收账款期末余额为152.42万元，主要系群隆应付的群兴工业园租金，群隆从2018年开始即与公司建立长期友好的租赁关系，遵守合同约定按时支付租金，因年末群隆需资金周转，经群隆申请，公司理解并给予了一定的宽限时间，截止本问询函回复日，群隆已支付完毕期末的应付租金；公司酒类销售应收账款期末余额为231.21万元，账龄未超过2年，其中1年以内的应收款项占78.44%，无明显证据表明该笔应收账款存在减值风险。

公司通过综合考量各行业的回款历史情况，房屋处置形成的应收账款属于偶发性情况，非持续性，自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务收入，多采用预收形式，期末应收账款客户系公司长期合作伙伴、信誉良好，基于公司1年以内的坏账比例高达97.54%，判断客户违约风险较低，因报告期末公司应收账款的客户均不属于合并范围内关联方，故公司按一个组合即账龄组合计提预期信用损失，并采用账龄分析法计提坏账准备，具体金额详见下表：

单位：万元

应收账款类别	期末余额	1年以内	1-2年	计提坏账准备	计提比例
房产处置	1,643.50	1,643.50	-	32.87	2.00%
自有物业租赁	152.42	152.42	-	3.05	2.00%

酒类销售	231.21	181.35	49.87	13.60	5.88%
合计	2,027.13	1,977.26	49.87	49.52	

因房产处置期末应收账款占比较高，按合同约定，过户完毕分别满12个月、15个月后的3天内金佳力需支付剩余第四期、第五期款项，为避免坏账风险，款项到期前，公司会通过电话、微信、发函等多种方式积极督促金佳力按合同条款严格履约，切实保障公司的权益。

二、公司坏账计提比例的确认过程以及合理性

公司将不需单项计提坏账准备的应收款项与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定本期各项组合计提坏账准备的比例，据此计算本期应计提的坏账准备。公司以账龄划分组合，按账龄分析法计提坏账准备，计提坏账准备的比例为：

账龄	计提比例 (%)
1年以内 (含1年)	2
1-2年 (含2年)	20
2-3年 (含3年)	50
3年以上	100

对比租赁行业上市公司，1年以内的坏账计提比例一般为5%，公司一年以内的坏账计提比例略低于同行业上市公司，主要是因为公司租赁业务通常采用先付后用的政策进行结算，客户逾期风险较低，针对部分核心客户，公司结合租赁期限、租赁面积等多重因素给予一定账期，申请账期的客户通常也能在给予的账期内支付款项；公司1年以上的坏账计提比例均高于同行业上市公司，主要系为正确反映公司经营状况，公司采用更为谨慎、稳健的会计政策。

对于酒类流通及酒类生产行业上市公司，基于不同公司的历史回款情况、信用周期等，不同酒类上市公司采用的坏账计提比例存在差异，公司3年以下计提坏账计提比例处于行业中间值，3年及以上坏账计提比例基本与同行业公司一致，是公司综合考虑历史情况及信用风险特征的结果。

同行业公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
-------	------	------	------	------	------	------

公司	2%	20%	50%	100%	100%	100%
德必集团(租赁)	5%	10%	20%	30%	50%	100%
锦和商业(租赁)	5%	10%	20%	30%	50%	100%
金易久大(酒)	1%	10%	30%	100%	100%	100%
华致酒行(酒)	5%	10%	15%	100%	100%	100%
壹玖壹玖(酒)	5—10%	30%	50%	100%	100%	100%
名品世家(酒)	5%	20%	50%	100%	100%	100%
郎酒(酒)	5%	10%	50%	50%	80%	100%
海南椰岛(酒)	10%	30%	50%	100%	100%	100%

报告期内各期末，公司对应收账款预期风险较小的余额，归入账龄组合计提坏账准备；对逾期应收款项，积极采取发放催收函等方式催收，并单独进行减值测试，评估其回收风险。公司与逾期付款的公司目前合作关系良好，无证据表明应收账款存在减值。根据公司会计政策，将该类应收账款归入账龄组合计提坏账准备，坏账准备计提标准合理、依据恰当、金额准确、回收风险较小。

【会计师回复】

针对问题6，我们执行了以下核查程序：

- (1) 了解销售与收款有关的内部控制；
- (2) 对应收账款实施分析程序；函证应收账款；
- (3) 检查关联关系清单；通过企查查的网站，查询客户的信息；
- (4) 了解应收账款坏账政策，复算坏账金额；
- (5) 结合银行函证，检查有无用于融资的应收账款；
- (6) 检查了形成应收账款的相关合同、发票等原始凭证；

根据收入类别，对于本年房屋处置产生的应收账款，审计人员认为该应收账款属于偶发性的事项产生，不存在可持续性；自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务收入，多采用预收形式，公司本年财务报表于下半年开始才产生与物业管理相应的收入，同时截止至2022年年末与物业管理业务相应的应收账款余额为0，因此不存在与之相关的坏账准备。因此按照企业现有的会计估计计提坏账准备是合适的。

此外关于企业出租自有物业产生的应收账款，经审计该应收账款全部来源于汕头市澄海区群隆塑胶制品有限公司。审计人员检查了该公司以往的履约情况，截止至2022年年初该公司从未发生相应的违约情况。另外审计人员还查阅了租赁行业相关的上市公司的坏账准备计提情况，经查阅后得知租赁行业一年以内的坏账计提比率平均在5%左右，该结果虽然与群兴玩具存在3%的差距，但经审计测算其中的差异较小，不会对财务报表产生重大影响，因此认可了企业的做法。

基于以上程序，我们认为：

问题6，（1）公司与客户不存在关联关系，该欠款方在前五大客户中，金额匹配。

问题6，（2）公司应收账款剔除房产处置后，无大幅增长。。

问题6，（3）本期单项计提应收账款期末余额为0，是合理的。

问题6，（4）各账龄对应的坏账计提比例是合理的。

问题7：报告期末，公司预付账款余额为1,640.70万元，其中账龄在1至2年的余额为1,636.20万元，均为单一欠款方。请解释该笔预付款项形成的交易背景、预付对象名称、是否为关联方、交易金额、时间、长期未结算的原因、坏账计提金额及比例，并说明相关交易是否存在商业实质，是否存在关联方资金占用或违规对外提供财务的情形。请年审会计师发表核查意见。

【公司回复】

公司与四川古蔺郎酒销售有限公司（以下简称“郎酒”）于2021年9月2日签订了《青花郎战略合作经销商经销合同》，郎酒授权公司为战略合作经销商，可面向全国销售53度青花郎·菁英VIP版酱香型白酒。协议签订后，公司向郎酒支付了1,636.20万元货款，截至本问询函回复日尚未发货、实现销售，具体原因：53度青花郎·菁英VIP版，为定制版个性化产品，具有一定的文创属性，酒体高于传统的青花郎酒。公司与郎酒各方关于市场营销、品牌形象、产品外观等相关问题进行了的深入讨论和交换意见，就文创属性方案基本达成一致的设计意见，该酒批量生产后可面向全国进驻商超、烟酒店、电商平台等进行销售，若该产品落地将极大拓宽公司销售渠道；但是因为定制酒设计周期较长、关于文创属性方案制定的相关细节公司与郎酒经历了长时间的交流与协商，产品落地仍需进行反复打样（设计和打样及量产流程，是白酒行业个性化定制产品的必经流程），故该款定制酒尚未发货、实现销售。

四川古蔺郎酒销售有限公司系四川郎酒股份有限公司的全资子公司，注册资本为50,000万人民币，郎酒系全国知名白酒品牌，具有较强的品牌影响力、信誉度，合同违约风险极低，故公司未对其计提坏账准备。

公司预付货款系因合同形成的正常经济交易，具有商业实质，郎酒与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系，不存在关联方资金占用或违规对外提供财务的情形。

【会计师回复】

针对问题7，我们执行了以下核查程序：

- (1) 了解公司采购与付款有关的内部控制；
- (2) 询问大额预付款形成过程、付款目的、交易的商业实质；检查采购合同、公司供应商之间的往来函件；
- (3) 结合存货审计，检查预付账款回收情况；
- (4) 核对关联方清单；

基于以上程序，我们认为，公司预付账款具有商业实质，不存在关联方资金占用或违规对外提供财务的情形。

问题8：报告期末，公司其他权益工具投资余额为10,213.38万元,你公司将广东粤科融资租赁有限公司、芜湖星原基石股权投资合伙企业（有限合伙）等7项投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。请说明你公司开展前述股权投资的具体情况，包括但不限于股权投资的具体内容、投资目的、投资时间、近三年主要财务指标情况、公允价值变动金额以及核算过程，并结合参股企业公司章程，公司对上述企业的影响，说明指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的原因及依据，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师发表核查意见。

【公司回复】

截至2022年12月31日，公司其他权益工具投资情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	报告期内公允价值变动金额
----	------	------	--------------

北京博大光通物联科技股份有限公司	160.30	331.82	-171.52
上海白虹软件科技股份有限公司	0.00	59.65	-59.65
广州点动信息科技股份有限公司	54.08	100.22	-46.14
北京御华堂沉香科技股份有限公司	30.12	188.05	-157.94
北京掌上通网络技术股份有限公司	75.72	87.19	-11.47
广东粤科融资租赁有限公司	8,393.16	8,026.93	366.23
芜湖星原基石股权投资合伙企业（有限合伙）	1,500.00	1,500.00	0.00
合计	10,213.38	10,293.86	-80.48

一、其他权益工具投资具体内容和经营状况

（一）北京博大光通物联科技股份有限公司

其他权益工具投资	具体情况
具体内容	北京博大光通物联科技股份有限公司股权
发生原因	公司于2019年9月通过全国中小企业股份转让系统取得，长期持有。
是否构成关联交易	否
投资期限	无明确期限

北京博大光通物联科技股份有限公司（以下简称“博大光通”）为软件及信息技术服务业的服务提供商，主要业务为向各级政府及以制造业为主的企业提供高科技、低成本的物联通讯网络架构、通讯数据与检测等服务。博大光通以物联通讯、通讯软件、云服务为基点，辐射市政交通检测、公共设施建设、商业数据服务等市场，通过整合销售和网络营销相结合的模式开拓业务，收入来源是物联网软件、硬件的销售及技术开发服务费等。

博大光通近三年主要财务情况如下：

项目	2020年度/2020年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2022年度/2022年12月31日
营业收入(万元)	9,196.65	1,384.58	1,412.70
营业利润(万元)	-1,697.77	-3,748.85	-3,999.06
净利润(万元)	-1,675.69	-4,452.75	-4,012.94
总资产(万元)	16,882.74	14,088.23	9,690.13
归属于母公司所有者权益(万元)	12,601.25	8,234.05	4,337.68

（二）上海白虹软件科技股份有限公司

其他权益工具投资	具体情况
具体内容	上海白虹软件科技股份有限公司股权
发生原因	公司于2019年11月、12月通过全国中小企业股份转让系统取得，长期持有。
是否构成关联交易	否

投资期限	无明确期限
------	-------

上海白虹软件科技股份有限公司（以下简称“白虹软件”）主营业务围绕“移动通信取证”和“警务大数据”为核心和“互联网取证”，已推出十几个系列数十款成熟产品，市场覆盖全国160多个地级市公安局，产品和服务在智慧警务领域的应用拥有众多典型案例。

白虹软件2020年主要财务情况如下，因2021年、2022未披露年报数据，选取2021年半年报数据：

项目	2020年度/2020年12月31日	2021半年度/2021年6月30日
营业收入（万元）	1,352.38	2,242.01
营业利润（万元）	-6,180.61	-500.26
净利润（万元）	-6,202.31	-500.12
总资产（万元）	9,398.19	9,049.31
归属于母公司所有者权益（万元）	5,091.24	4,591.14

（三）广州点动信息科技股份有限公司

其他权益工具投资	具体情况
具体内容	广州点动信息科技股份有限公司股权
发生原因	公司于2019年11月、12月通过全国中小企业股份转让系统取得，长期持有。
是否构成关联交易	否
投资期限	无明确期限

广州点动信息科技股份有限公司（以下简称“点动股份”）是一家专业的信息互动服务商，专注为企业提供全媒体信息互动服务，属于信息技术服务行业。公司主营业务为信息服务、信息技术，主要服务方式是为企业合作企业提供各类信息工作从而收取基础服务收入和佣金或者管理费，公司打造的点动云坐席云平台也为入驻企业提供业务资源获取和资源整合，帮助入驻企业在点动云平台上迅速找到可委托或者可外包执行的工作执行对象。点动云平台将海量零散无序的信息互动服务工作整合到微信小程序或者APP等工具上，通过云管理为企业实现拓客、增收、增效、降本、存量挖掘等结果，双向服务企业和从业人员。

点动股份近三年主要财务情况如下：

项目	2020年度/2020年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2022半年度/2022年6月30日
营业收入（万元）	26,635.20	26,043.87	11,727.83
营业利润（万元）	-5,454.80	-2,582.04	338.24
净利润（万元）	-5,257.01	-2,507.23	383.64

总资产（万元）	24,128.14	30,022.76	33,113.57
归属于母公司所有者权益（万元）	6,314.81	821.55	6,464.44

（四）北京御华堂沉香科技股份有限公司（曾用名：北方跃龙科技（北京）股份有限公司）

其他权益工具投资	具体情况
具体内容	北京御华堂沉香科技股份有限公司股权
发生原因	公司于2019年12月、2020年3月通过全国中小企业股份转让系统取得，长期持有。
是否构成关联交易	否
投资期限	无明确期限

北京御华堂沉香科技股份有限公司（以下简称“御华堂”）所属行业为“I65软件和信息服务之I6520信息系统集成服务”。御华堂主营业务为传统的油站管家业务，为油气站提供一站式标准化运营管理服务。

御华堂近三年主要财务情况如下：

项目	2020年度/2020年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2022年度/2022年12月31日
营业收入（万元）	350.73	104.54	137.61
营业利润（万元）	-168.25	-226.63	-17.06
净利润（万元）	-167.97	-226.63	50.93
总资产（万元）	853.59	618.11	440.52
归属于母公司所有者权益（万元）	477.68	251.05	301.98

（五）北京掌上通网络技术股份有限公司

其他权益工具投资	具体情况
具体内容	北京掌上通网络技术股份有限公司股权
发生原因	公司于2019年12月、2020年3月通过全国中小企业股份转让系统取得，长期持有。
是否构成关联交易	否
投资期限	无明确期限

北京掌上通网络技术股份有限公司（以下简称“掌上通”）所处行业为证监会规定的行业大类“I63电信、广播电视和卫星传输服务”，报告期内主要服务包括电信增值服务及移动商旅。掌上通拥有电信增值服务经营资质，与中国移动、中国联通建立了长期合作关

系，具有全网统一的短信服务号码及计费代码资源，通过与媒体、企业等资源方合作，共同为手机用户提供媒体互动、信息查询等手机增值服务，收入来源是信息服务费分成及租赁收费。

掌上通近三年主要财务情况如下：

项目	2020年度/2020年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2022年度/2022年12月31日
营业收入（万元）	656.42	720.03	889.28
营业利润（万元）	-98.49	308.44	-147.91
净利润（万元）	-95.80	338.91	-147.33
总资产（万元）	4,628.82	6,085.21	6,671.63
归属于母公司所有者权益（万元）	4,040.85	5,776.54	5,664.58

（六）广东粤科融资租赁有限公司

其他权益工具投资	具体情况
具体内容	广东粤科融资租赁有限公司 20%股权
发生原因	公司于2014年3月17日以自有资金12,400万元出资设立广东粤科融资租赁有限公司，投资比例20%。 粤科租赁为公司的参股公司，公司在其董事会无董事席位，与其无关联关系。公司根据持有该项投资的意图，将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益金融资产。
是否构成关联交易	否
投资期限	长期投资

广东粤科融资租赁有限公司（以下简称“粤科租赁”）主营业务包括融资租赁、租赁、购买租赁资产、租赁财产的残值处理及维修、租赁交易咨询和担保、与融资租赁相关的商业保理。主要业务模式有直接融资租赁、售后回租、杠杆租赁、委托租赁、结构化共享式租赁、转租赁、风险租赁、捆绑式融资租赁、融资式经营租赁、项目融资租赁。

公司获取了中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）出具的粤科租赁2020、2021、2022年度审计报告，粤科租赁近三年主要财务情况如下：

项目	2020年度	2021年度	2022年度
流动资产（万元）	105,502.29	39,901.74	31,131.09
非流动资产（万元）	163,872.07	39,313.38	14,802.77
资产合计（万元）	269,374.36	79,215.12	45,933.86
流动负债（万元）	57,911.82	15,642.32	3,911.64
非流动负债（万元）	140,359.24	23,438.15	56.41

负债合计（万元）	198,271.06	39,080.47	3,968.05
归属于母公司股东权益（万元）	54,160.38	40,134.65	41,965.81
按持股比例计算的净资产份额（万元）	10,832.08	8,026.93	8,393.16
营业收入（万元）	16,313.84	4,390.78	1,656.94
营业成本（万元）	14,313.85	5,116.71	893.37
净利润（损失以“-”号填列）（万元）	-25,450.10	942.74	1,831.16
经营活动产生的现金流量净额（万元）	78,252.56	66,568.09	25,100.77

（七）芜湖星原基石股权投资合伙企业（有限合伙）

其他权益工具投资	具体情况
具体内容	芜湖星原基石股权投资合伙企业（有限合伙）1.2229%股权
发生原因	公司于2021年7月20日以自有资金1,500万元出资设立芜湖星原基石股权投资合伙企业（有限合伙），投资比例1.2229%。
是否构成关联交易	否
投资期限	长期

芜湖星原基石股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“芜湖星原基石”）系上市公司通过全资子公司苏州达鑫芯片科技有限公司（以下简称“达鑫芯片”）投资的二级参股子公司，主营业务为：股权投资、创业投资、投资咨询，用于投资睿力集成电路有限公司。

芜湖星元基石近两年财务状况如下：

项目	2021年度	2022年度
流动资产（万元）	122,228.73	121,366.82
资产合计（万元）	122,228.73	121,366.82
负债合计（万元）		
归属于母公司股东权益（万元）	122,228.73	121,366.82
按持股比例计算的净资产份额（万元）	1,491.19	1,480.68
营业收入（万元）		
营业成本（万元）		
净利润（损失以“-”号填列）（万元）	-430.55	-861.91
经营活动产生的现金流量净额（元）	-4.60	-53,163.85

二、其他权益工具投资的公允价值确定方法

（1）企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第四十四条的规定，企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代

表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

企业应当利用初始确认日后可获得的关于被投资方业绩和经营的所有信息，判断成本能否代表公允价值。存在下列情形（包含但不限于）之一的，可能表明成本不代表相关金融资产的公允价值，企业应当对其公允价值进行估值：

- 1) 与预算、计划或阶段性目标相比，被投资方业绩发生重大变化。
- 2) 对被投资方技术产品实现阶段性目标的预期发生变化。
- 3) 被投资方的权益、产品或潜在产品的市场发生重大变化。
- 4) 全球经济或被投资方经营所处的经济环境发生重大变化。
- 5) 被投资方可比企业的业绩或整体市场所显示的估值结果发生重大变化。
- 6) 被投资方的内部问题，如欺诈、商业纠纷、诉讼、管理或战略变化。

7) 被投资方权益发生了外部交易并有客观证据，包括发行新股等被投资方发生的交易和第三方之间转让被投资方权益工具的交易等。

(2) 公司确定其他权益工具公允价值的方法：

公司所持有的新三板挂牌公司股票均为基础层公司，交易价格波动较大，交易价格不能反映股票的真实价值，经查询公开资料，及相关公司定增情况，按谨慎性原则，公司按取得成本、报告期末股价、被投资单位净资产、定增价格等金额，取孰低的价格确定新三板挂牌公司股票的公允价值。

公司投资广东粤科融资租赁有限公司主要目的系通过分红方式获取其经营收益，其股权无公开市场报价，公司获取了中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）出具的粤科租赁2022年度审计报告，因此，本公司按其经审计的净资产确定其公允价值。

根据《广东粤科融资租赁有限公司章程》第二十八条规定：粤科租赁董事会由4名董事构成，持股比例55%的第一大股东委派3名董事，持股比例25%的第二大股东委派1名董事；第三十七条规定：粤科租赁不设监事会，设监事2人，其中持股比例25%的第二大股东委派1人，另外1名由职工代表大会选举的职工代表担任。公司持股比例为20%，无委派董事、监事的权利，对粤科租赁无重大影响，公司根据持有该项投资的意图，将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益金融资产，期末将该投资列为其他权益工具投资，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

公司投资的芜湖星原基石，主要目的为财务投资，公司持股比例较低。芜湖星原基石投资后未进行新的融资，经营业绩等未发生重大变化，亦不存在企业会计准则第22号——《金融工具确认和计量》第四十四条所描述的可能表明成本不能代表公允价值的情形，因此，本公司按成本确定相关投资的公允价值。

【会计师回复】

针对问题8，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解公司筹资投资循环有关的内部控制；

(2) 与公司讨论对广东粤科融资租赁有限公司等7项投资的投资目的、管理该金融资产业务模式；

(3) 检查公司投资账户，核对被投资单位名称，持股份数量，获取被投资单位期末价值；

(4) 检查广东粤科融资租赁有限公司、芜湖星原基石股权投资合伙企业（有限合伙）、新三板上市公司的审计报告和期末会计报表；

(5) 通过企查查、全国中小企业股份转让系统等网站查询被投资单位净资产情况。

基于以上程序，我们认为，公司对广东粤科融资租赁有限公司等7项投资目标是长期持有该金融资产，公司将其列为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产符合《企业会计准则》相关规定。

问题9：报告期末，公司投资性房地产余额为34,284.51万元，较期初减少5,110.58万元，因处置减少5,355.09万元，公允价值变动增加244.51万元。

(1) 请按项目列示投资性房地产的详细情况，包括但不限于座落位置、面积、权利受限情况、取得时间、确认为投资性房地产的依据等。

【公司回复】

报告期初，公司主要有三宗投资性房地产，报告期内处置了群兴工业园宿舍楼（详见问题3回复），详细情况如下表：

项目	所处位置	建筑面积 (m ²)	取得时间	租赁 开始时间	期初公允 价值	报告期 处置	本期 公允价值 变动金 额	期末公允 价值	确认 为投 资性 房地 产的 依据	权利 受限 情况
群兴 工业 园 (本 部)	汕头市澄海 区岭海工业 区清平路北 侧群兴工业 园1、2、3 幢	111,556.86	2013 年竣 工	2018 年	25,890.68		-58.96	25,831.72	已出 租的 建筑 物	无
群兴 工业 园 (童 乐 厂 区)	汕头市澄海 区岭海工业 园岭海路 东侧童乐乐 玩具有限公 司厂房	38,711.24	2013 年竣 工	2018 年	8,516.39		-63.60	8,452.79	已出 租的 建筑 物	无
群兴 工业 园宿 舍楼	汕头市澄海 区凤翔街道 岭海工业区 清平路北 侧群兴工业 园6幢	9,290.17	2018 年竣 工	2018 年	4,988.02	4,988.02	367.07		已出 租的 建筑 物	已转 让
合计		159,558.27			39,395.09	4,988.02	244.51	34,284.51		

(2) 请说明评估确定主要投资性房地产公允价值的具体过程, 每项资产对应的公允价值变动金额, 并列示近三年评估测试中关键假设和具体参数, 包括土地与房地产租赁情况、未来现金流、折现率、同类土地与物业估值等, 并结合同一地区类似标的的交易情况, 说明以上内容说明评估价值的公允性与合理性, 损益确认是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师针对问题(1)、(2)发表核查意见。

【公司回复】

为确定投资性房地产公允价值, 公司聘请了专业评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司对投资性房地产评估, 并出具了国众联评报字(2023)第3-0016号资产评估报告。公司依据该报告评估值与投资性房地产账面价值的差额调整投资性房地产账面价值

并计入公允价值变动损益。报告期内，投资性房地产公允价值变动情况如下：

单位：万元

项目	所处位置	期末公允价值	上年年末公允价值
群兴工业园（本部）	汕头市澄海区岭海工业区清平路北侧群兴工业园1、2、3幢	25,831.72	25,890.68
群兴工业园（童乐乐厂区）	汕头市澄海区岭海工业园区岭海路东侧童乐乐玩具有限公司厂房	8,452.79	8,516.39
合计		34,284.51	34,407.07

工业房地产一般是业主依据生产需要自行设计建造，因面积、容积率、建筑结构、装修等因素，实体状况一般存在较大差异，公司查询了周边交易市场情况，可用于直接与公司厂房比较的交易案例相对较少，且工业房产交易一般不是公开市场交易，官方机构一般不公布交易情况，存在隐秘性，故无直接案例可供对比。

若需对工业房地产进行市场比价，通常采用房、地分别对比的方式，即拿土地、土地上附着建筑物分别进行评估对比，从而判断其价值的合理性。

公司查询了汕头市澄海区近2年来工业用地公开出让情况，整个澄海区出让地价均价为1114元/m²，且主要在莲上镇、东里镇、溪南镇等地，区位条件较投资性房地产所处的岭海工业区差；岭海工业区周边近年来均无出让地块，客观上造成该区域土地的稀缺性。经咨询了相关评估机构，投资性房地产所处宗地（纯土地，不含建筑物）的市场价值超过1300元/m²，公司以1300元/m²进行核算土地价值；建筑物价值参考汕头市住房和城乡建设局发布的工程造价指标，钢混结构多层工业厂房的建设成本约为2400元/m²，加上市场价值评估时应考虑的管理费、利息、利润等，重置价值约为2600元/m²，按80%的成新率计算，建筑物均价约为2000元/m²，按房、地分别比价计算的比较价格如下：

座落	建筑面积 (m ²)	宗地面积 (m ²)	建筑物单价 (元/m ²)	土地单价 (元/m ²)	比较价格 (万元)	期末公允价值 (万元)
群兴工业园（本部）	111,556.86	32,086.00	2,000.00	1,300.00	26,482.55	25,831.72
群兴工业园（童乐乐厂区）	38,711.24	19,401.42	2,000.00	1,300.00	10,264.43	8,452.79

经上述计算，采用房、地分别比价的方式得出的比较价格均高于期末公允价值，其中群兴本部工业园比较价格较期末公允价值高2.52%，童乐乐厂区比较价格较期末公允价值高21.43%。因群兴本部工业园容积率为3.48，而童乐乐厂区则为2，容积率差异较大，虽然工业用地容积率差异不会影响地价变动，但影响建筑物分摊的土地价值，故而导致公允价值与比较价格差异幅度不一。

根据厂房周边交易市场情况，可用于直接与比较的交易案例相对较少，所以未采用市场比较法进行评估；鉴于公司持有厂房目的为出租，赚取租金收益。厂房所在区域为成熟工业片区，工业房地产租赁市场活跃，周边物业具有较高的出租率，收益法测算所需的数据可以可靠取得。国众联对资产开发完成部分采用收益法进行评估，确定投资性房地产公允价值，具体为全剩余寿命模式的报酬资本化法，计算公式如下：

$$V = \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1+Y_i)^i}$$

公式中：V——收益价值（元或元/m²）；

A_i——未来第i年的净收益（元或元/m²）；

Y_i——未来第i年的报酬率（%）

N——收益期（年）

本次评估方法与前期以财务报告为目的的评估报告选取评估方法一致。

评估报告相关参数及取值过程、取值结果详见下表（表中评估数据系第一年2023年估值数据）：

类别	项目	索引	群兴工业园	童乐乐工业园	说明
基本参数1	总建筑面积（m ² ）	A	111,556.86	38,711.24	按照不动产权证确定
	分摊土地面积（m ² ）	B	32,086.00	19,401.42	按照不动产权证确定
	收益期截止日	C	2062/1/5	2060/11/23	按照不动产权证确定
	租金年递增率（近五年）	D	1.50%	1.50%	
	租金年递增率（六到十年）		2.50%	2.50%	
	租金年递增率（十年以后）		3.50%	3.50%	
	空置率（近五年）	E	5.00%	5.00%	
	空置率（六到十年）		4.50%	4.50%	
	空置率（十年以后）		4.00%	4.00%	
	建安成本（元）	F	245,425,092.00	85,164,728.00	
评估数	有效毛收入（元）	G=H+K+N+Q-T+U	13,802,123.94	3,569,446.16	
	已有租约收入1（元）	H=I*J	1,516,520.00	678,714.96	按租赁协议确定

据	约定租金水平(元/m ² *月)	I	8	11	
	租赁面积 (m ²)	J	37,913.00	5,141.78	
	已有租约收入 2 (元)	K=L*M	3,071,390.00	2,878,581.20	按租赁协议确定
	约定租金水平(元/m ² *月)	L	8.5	7, 7.35	
	租赁面积 (m ²)	M	72,268.00	33,569.46	
	已有租约收入 3 (元)	N=O*P	50,000.00		按租赁协议确定
	约定租金水平(元/m ² *月)	O	10		
	租赁面积 (m ²)	P	1,000.00		
	潜在毛租金收入 (元)	Q=R*S	9,596,849.94		
	市场租金水平(元/m ² *月)	R	12.26	12.38	租金选取三个类似房地产公开招租价格,调整地理位置、配套情况差异后加权平均确定
	可租赁面积 (m ²)	S	375.86		
	空置损失 (元)	T=Q*E	479,842.50		
	押金利息收入 (元)	U	47,206.49	12,150.00	
	押金数额 (元)	V	6,185,895.31	810,000.00	
	运营费用 (元)	W=SUM(X:AF)	3,419,767.75	982,808.91	
	房产税 (元)	X	1,571,990.57	406,548.13	
	增值税 (元)	Y=G/(1+AM)*AM	654,996.07	169,395.06	
	城市建设维护税 (元)	Z=Y*AN	45,849.72	11,857.65	
	教育费附加 (元)	AA=Y*AO	32,749.80	8,469.75	
	印花税 (元)	AB=G/(1+AM)*AP	6,549.96	1,693.95	
	城镇土地使用税 (元)	AC=A*AT	96,258.00	58,204.26	
	房屋保险费 (元)	AD=F*AS	245,425.09	85,164.73	
	管理费用 (元)	AE=(G-U)*AQ	275,098.35	71,145.92	
	维修费 (元)	AF=F*AR	490,850.18	170,329.46	
净收益 (元)	AG=G-W	10,382,356.19	2,586,637.25		
折现期	AH	0.5	0.5		
折现系数	AI	0.9704	0.9704		
收益现值	AJ=AG*AI	10,075,038.45	2,510,072.79		

公司对比了近三年评估参数，未发生显著变化，主要评估参数如下：

评估基准日	2020/12/31	2021/12/31	2022/12/31
折现率	6.20%	6.20%	6.20%
房产税	12.00%	12.00%	12.00%
增值税	5%/9%	5%/9%	5%/9%
城市建设维护税	7.00%	7.00%	7.00%

教育费附加	5.00%	5.00%	5.00%
印花税	0.05%	0.05%	0.05%
管理费	2.00%	2.00%	2.00%
首年维修费	0.20%	0.20%	0.20%
维修费递增	4.50%	4.50%	4.50%
保险费	0.10%	0.10%	0.10%
城镇土地使用税	3.00	3.00	3.00
一年期存款利率	1.50%	1.50%	1.50%
押金月数	3	3	3
租金年递增率（近五年）	2.00%	1.50%	1.50%
租金年递增率（六到十年）	2.00%	2.50%	2.50%
租金年递增率（十年后）	2.00%	3.50%	3.50%
空置率（近五年）	5.00%	5.00%	5.00%
空置率（六到十年）	5.00%	4.50%	4.50%
空置率（十年后）	5.00%	4.00%	4.00%

根据市场调查，由于公司工业园毗邻汕头大学与亚青会主场馆片区，2022年以来，汕头市澄海区工业物业的市场月租金普遍在10至15元/m²，同类或者类似房地产的市场价格情况如下：

案例 A：凤新二路厂房，位于汕头市澄海区凤新工业片区，案例来源为租赁市场正常实例，交易时间为2022年12月，经过评估人员市场调查得知市场月租金为12.00元/m²。案例的建筑面积为5,400.00平方米，结构为钢混结构，用途为厂房。

案例 B：凤新二路厂房，位于汕头市澄海区凤新工业片区，案例来源为租赁市场正常实例，交易时间为2022年12月，经过评估人员市场调查得知市场月租金为11.11元/m²。案例的建筑面积为9,000.00平方米，结构为钢混结构，用途为厂房。

案例 C：登峰路独栋厂房，位于汕头市澄海区登峰路，案例来源为租赁市场正常实例，交易时间为2022年12月，经过评估人员市场调查得知市场月租金为11.00元/m²。案例的建筑面积为16,000.00平方米，结构为钢混结构，用途为厂房。

综上所述，本次投资性房地产评估中选取的市场租金水平与周边房地产租赁市场是一致的，运用的评估方法、评估结果具有合理性和公允性。公司对投资性房地产所采用的后续计量方法符合《企业会计准则》的相关规定。

【会计师回复】

针对问题9，我们执行了以下核查程序：

(1) 获取评估基准日2021年12月31日的国众联评报字（2022）第3-0014号评估报告、评估基准日2022年12月31日的国众联评报字(2023)第3-0016号评估报告；

(2) 复核评估报告中关键性假设，包括租金增长率、空置率、租金收入等基本参数，分析评估结论的合理性；

(3) 查询公司周边房产的出租价格；

(4) 检查房产租赁合同，关注房屋出租情况。

基于以上程序，我们认为，上述房产确认为投资性房地产符合《企业会计准则》相关规定。房产评估价值公允合理，评估价值变动计入公允价值变动科目符合《企业会计准则》相关规定。

问题10: 年报显示，公司期初员工仅17人，期末员工增长至113人，请结合公司业务开展情况，说明人员数量增加的原因，请提供员工花名册、入职时间、所属岗位和主要职责，说明员工增长幅度与公司收入、销售费用、管理费用变动幅度不匹配的原因。

【公司回复】

一、公司人员数量增加的原因

依托于多年园区物业租赁及商业运营管理服务经验，公司不断提升服务质量和水平，延展服务能力，积极拓展和开发新商业管理运营项目，报告期内公司新成立一家物业管理公司，收购了一家物业管理公司，导致人员较期初骤增。公司物业管理业务已扎根于经济发达的长三角地区，新增运营三个高端物业管理项目，公司已拥有专业的商业运营管理团队，并吸收了各类物管专业人才，建立起完善的服务体系，截止报告期末人员基本专业构成情况如下：

专业构成类别	报告期末	报告期初	变化数	变化幅度
管理人员	6	4	2	50.00%
销售人员	4	9	-5	-55.56%
财务人员	4	2	2	100.00%
行政人员	7	2	5	250.00%
秩序人员	44		44	100.00%
保洁人员	29		29	100.00%
维修保养人员	12		12	100.00%

其他人员	7		7	100.00%
合计	113	17	96	564.71%

报告期末较期初净增人员96人，主要来源于吸纳的物业服务管理专业人才，为践行高端物业管理理念，公司组建了较为完善的物业管理团队，涵盖了包括秩序、保洁、公共设施的维护保养人员等。

二、员工增长幅度与公司收入、销售费用、管理费用变动幅度匹配性分析

1、报告期内，公司实现销售收入8,495.99万元，较上年同期增长65.86%，收入增长的原因主要来源于房产处置收入，房产处置收入占年度收入的62.97%，但处置房产系偶发性收入，非持续性收入，与员工人数无关；自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务本报告期较上年同期增长19.67%，报告期内公司拓展运营三个高端物业管理项目，吸纳了更多的物业服务管理专业人才，导致相关收入的增长；报告期酒类销售收入较上年同期减少71.06%，受国民消费需求下降影响，公司销售业务拓展较为缓慢，销售部员工的流动性趋势与销售收入下降减少趋势一致。整体而言，公司人员的变化幅度与各业务板块的发展趋势一致。

收入构成	2022年		2021年		同比增减
	金额(万元)	占营业收入比重	金额(万元)	占营业收入比重	
房产处置	5,350.00	62.97%			100.00%
自有物业租赁及创业园区运营、物业管理服务	2,271.92	26.74%	1,898.52	37.06%	19.67%
酒类销售	874.07	10.29%	3,020.03	58.96%	-71.06%
咨询服务			203.87	3.98%	-100.00%
合计	8,495.99	100.00%	5,122.41	100.00%	65.86%

2、报告期内公司管理费用发生550.99万元，较上年同期下降27.55%，其中职工薪酬支出278.91万元，占管理费用的50.62%，同比减少20.78%。报告期内公司管理费用的减少主要是因为职工薪酬的下降，2021年初公司管理、行政、财务相关人员为25人，随着公司业务方向的调整、精简组织架构、员工的正常流动性，部分员工陆续于2021年离职或脱离上市公司体系，导致2021年末、2022年初，公司管理相关人员降为8人，2021年公司累计发放

薪酬的管理相关人员为25人，2022年累计为12人，人数下降约52%，导致管理费用中职工薪酬下降。

管理费用明细	2022年(万元)	占管理费用比例	2021年(万元)	变动比率
职工薪酬	278.91	50.62%	352.06	-20.78%
折旧费	60.45	10.97%	61.33	-1.43%
无形资产摊销	45.78	8.31%	45.77	0.02%
长期待摊费用摊销	7.77	1.41%	18.79	-58.65%
中介咨询顾问费	135.48	24.59%	212.18	-36.15%
业务招待费	9.95	1.81%	15.99	-37.77%
差旅费	2.27	0.41%	5.61	-59.54%
办公费	4.97	0.90%	42.68	-88.36%
其他	5.41	0.98%	6.04	-10.43%
合计	550.99	100.00%	760.46	-27.55%

3、公司销售费用发生192.72万元，较上年同期增加13.40%，其中职工薪酬发生110.26万元，占销售费用的57.21%，同比增长24.98%(详见下表)，销售费用的增加主要来自职工薪酬的增长。报告期末销售人员较期初减少，与职工薪酬的增长趋势相反，主要原因系公司主要销售人员于2021年下半年入职，2021年累计发放销售人员薪资共71次，2022年累计发放88次，2022年发放次数增长23.94%，随着销售业务的拓展缓慢，销售人员的正常流动性导致期末销售人员较期初减少。

销售费用明细	2022年	占销售费用比例	2021年	变动比率
职工薪酬	110.26	57.21%	88.22	24.98%
广告宣传费	0	0.00%	0.71	-100.00%
差旅费	4.44	2.30%	21.55	-79.40%
业务招待费	52.47	27.23%	42.27	24.13%
交通费	0.58	0.30%	0.59	-1.69%
办公费	0.72	0.37%	0.66	9.09%
仓储费	22.19	11.51%	13.26	67.35%
其他	2.06	1.07%	2.69	-23.42%
合计	192.72	100.00%	169.95	13.40%

此外，报告期内员工数量增长主要源自于公司拓展的物业管理运营项目，主要集中在秩序管理、保洁、维修服务等基础岗位。因物业管理公司，主要成本来源于职工薪酬、

日常维护、保洁费用等，故相关人员的薪资大部分计入主营业务成本，对管理费用、销售费用的影响较小。

问题11：年报显示，因债务纠纷与股权纠纷，你公司控股股东全部股份已被司法冻结及轮候冻结。请说明控股股东目前的诉讼进展以及解决相关纠纷的具体措施及可行性，并请自查是否存在资金占用、违规担保的情况，以及控股股东债纠纷对你公司日常经营的影响。

【公司回复】

截至本报告披露日，公司控股股东及其一致行动人持有公司 5,338.60 万股股份，占公司总股本的 8.63%，其中 5,190.00 万股已质押，全部股份已被司法冻结及轮候冻结。均系因公司实际控制人王叁寿先生债务纠纷与股权纠纷问题所致。截至目前，公司控股股东及其一致行动人所持股份累计被冻结或轮候冻结情况如下：

股东名称	持股数量 (万股)	持股比例	累计被冻结股数 (万股)	占其所持 股份比例	占公司总 股本比例	冻结/轮候冻 结起始日	冻结情况
深圳星河 数据科技 有限公司	5,047.00	8.16%	5,047.00	100%	8.16%	2020年3月 25日	司法冻结
			5,047.00	100%	8.16%	2020年4月 23日	司法轮候冻 结
			5,047.00	100%	8.16%	2020年10月 20日	司法轮候冻 结
			2,030.05	40%	3.28%	2021年3月5 日	司法轮候冻 结
北京九连 环数据服 务中心 (有限合 伙)	291.6	0.47%	291.6	100%	0.47%	2020年10月 20日	司法冻结
合计	5,338.60	8.63%	-	-	-		

公司经同控股股东成都数字星河科技有限公司（以下简称“成都星河”）及其一致行动人北京九连环数据服务中心（有限合伙）（以下简称“北京九连环”）、深圳星河数据科技有限公司（以下简称“深圳星河”）沟通确认，目前深圳星河、北京九连环持有的公司股票均因公司实际控制人王叁寿先生债务纠纷与股权纠纷存在冻结，截至目前，法院已

做出一审判决，北京九连环、深圳星河对王叁寿的债务不承担连带清偿责任，案件正在高级人民法院二审中，尚未有判决结果。

截至目前，公司控股股东及其一致行动人持有的公司股份被冻结事项暂时不会导致公司控股股东及实际控制人东发生变更，未对公司生产经营、股权结构、公司治理产生影响。但因公司控股股东及其一致行动人持有的公司股份质押率高，且被冻结及多次轮候冻结，若控股股东及其一致行动人持有公司的股份被司法处置，则可能导致公司控制权及实际控制人发生变更。公司控股股东和实际控制人王叁寿先生正在积极应诉，并采取相关措施，争取妥善处理纠纷事宜。

另外，自 2019 年公司自查发现公司实际控制人及其关联方非经营性资金占用事项后，已深刻反思所暴露出的公司内控制度缺陷及执行方面的偏差，并积极采取整改措施，公司重新梳理并优化了业务流程节点及财务审批权限，责令相关部门实施整改，加强有关人员的教育与培训，提高合规意识，督促并严肃要求公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及相关人员加强学习相关法律、法规及规范性文件及公司各项内控制度，全面调整公司董事会、监事会人员、高级管理人员及相关岗位人员，进一步规范公司治理和三会运作机制，不断优化公司的法人治理结构，加强内部管理，强化合规意识，规范公司运行，建立践行良好的内部控制体系。截至 2021 年 4 月 28 日，公司已督促实际控制人归还全部占用资金及利息，实际控制人资金占用问题得到妥善彻底解决（详见公司于 2021 年 4 月 28 日披露的《公司关于实际控制人非经营性资金占用事项彻底解决的公告》）。

经公司自查以及审计，截至目前，公司控股股东及其一致行动人不存在非经营性资金占用、违规担保等侵害上市公司利益的情形。

公司将持续关注前述股份被冻结事项，并积极督促公司实际控制人妥善解决诉讼纠纷等相关事宜。如发生相关权益变动事项，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。

特此公告。

广东群兴玩具股份有限公司董事会

2023 年 6 月 12 日