

关于对搜于特集团股份有限公司
2018 年年报的问询函专项说明

问询函专项说明

天健函〔2019〕3-49号

深圳证券交易所：

由搜于特集团股份有限公司（以下简称搜于特公司或公司）转来的《关于对搜于特集团股份有限公司 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函〔2019〕第 399 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、报告期末，你公司应收账款金额为 19.56 亿元，占总资产比例 19.24%，较期初增长 19.67%。请你公司结合信用政策、结算方式等分析应收账款大幅增长的合理性，并结合同行业可比公司会计政策、近两年应收账款的实际回收周期、期后回款情况等分析说明对应收账款的坏账准备计提是否合理、谨慎，并请年审会计师发表明确意见。（问询函第 3 条）

（一）结合公司信用政策、结算方式等分析应收账款大幅增长的合理性

1. 2017、2018 年末应收账款变动情况

单位：万元

| 项目 | 期末数 | | |
|---------|------------|-----------|------------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 |
| 2018 年末 | 210,554.36 | 14,947.78 | 195,606.58 |
| 2017 年末 | 173,654.13 | 10,203.17 | 163,450.96 |
| 变动金额 | 36,900.23 | 4,744.61 | 32,155.62 |
| 变动率（%） | 21.25 | 46.50 | 19.67 |

2. 公司主要业务信用政策及结算方式变化情况分析

| 业务 | 2017、2018 年度信用政策变化情况 | 结算方式 |
|-------|-------------------------------|------|
| 服装类业务 | 未变更，根据客户信用评级情况给予 90-365 天的信用期 | 银行电汇 |

| | | |
|----------|---|---------------|
| 材料类业务 | 未变更, 大部分为现款现货或预收部分款项, 部分特殊客户根据信用评级情况给予30-90 天的信用期 | 银行电汇、商业汇票、信用证 |
| 时尚电子类业务等 | 由先款后货调整为信用期 30-90 天 | 银行电汇、商业汇票 |
| 保理类业务 | 未变更, 根据客户信用评级情况给予60-360 天的信用期 | 银行电汇 |

公司主要根据客户的信用、资质、资产等给予一定的信用额度与信用期。品牌服装业务根据加盟商加盟时间的长短、每期的进货金额、回款的及时性以及加盟商本身的实力区分不同的信用等级, 对不同等级的加盟店给予不同的信用期与信用额度。由于近年来国内服装消费市场放缓, 服装业务持续下行压力大, 为缓解加盟商资金压力发展服装业务, 公司 2016 年初根据实际情况调整了服装业务信用政策, 新加盟的客户根据资质给予 3-6 个月的信用期, 合作期限一年以上的老客户给予 3-9 个月的信用期, 合作期限一年以上老客户开新店、扩展店铺、更新改造老店铺的可以延长给予 12 个月的信用期。供应链管理业务一般为现款现货或预收款项, 但也会根据客户合作时间、客户资质、客户信用情况一般给予 1-3 个月的信用期。时尚电子类业务信用期有所调整, 由先款后货调整为信用期 30-90 天。保理类业务根据客户信用评级情况一般给予 60-360 天的信用期。综上, 公司 2017、2018 年度信用政策基本一致, 除了时尚电子类业务信用期有所调整, 其余业务未发生明显变化。

3. 各类业务应收账款及收入变化情况分析

单位: 万元

| 业务 | 2018 年应收账款余额 | 2017 年应收账款余额 | 变动金额 |
|--------------|--------------|--------------|------------|
| 服装类业务 | 72,424.23 | 88,582.91 | -16,158.68 |
| 材料类业务 | 104,953.16 | 73,661.83 | 31,291.33 |
| 时尚电子类业务等 | 13,266.54 | 3,022.38 | 10,244.16 |
| 保理类业务 [注] | 19,910.43 | 8,387.01 | 11,523.42 |
| 小计 | 210,554.36 | 173,654.13 | 36,900.23 |

| 业务 | 2018年主营业务收入 | 2017年主营业务收入 | 变动金额 |
|--------------|--------------|--------------|-----------|
| 服装类业务 | 147,511.00 | 152,995.79 | -5,484.79 |
| 材料类业务 | 1,584,027.10 | 1,555,831.81 | 28,195.29 |
| 时尚电子类业务等 | 112,689.19 | 121,724.34 | -9,035.15 |
| 保理类业务 [注] | 2,533.10 | 1,832.03 | 701.07 |
| 小计 | 1,846,760.39 | 1,832,383.97 | 14,376.42 |

注：应收账款-保理类业务包含应收本金及应收利息；主营业务收入-保理类业务仅含利息收入。

公司报告期末应收账款较上年末大幅增长，主要系材料类业务、时尚电子类业务和保理类业务期末余额增长所致。

(1) 材料类业务应收账款期末余额较上年末增长 3.13 亿元，主要系受到 2018 年度银根紧缩等经济环境影响，公司根据信用评级情况对部分信誉度较高的老客户适当提供或较原先延长了信用期；其次，因合并范围变化，原控股子公司绍兴市兴联供应链管理有限公司本期于 10 月份不纳入合并报表，导致期末增加应收该公司账款 1.13 亿元。

(2) 时尚电子类业务应收账款期末余额较上年末增加约 1.02 亿元，主要系信用政策改变所致，由先款后货调整为信用期 30 至 90 天。

(3) 保理类业务应收账款期末余额较上年末增加，主要系 2018 年度公司对全资子公司深圳市前海搜银商业保理有限公司增加投资，保理类业务规模增加，致使 2018 年收入较 2017 年度增长 38.27%；同时，保理业务信用期在 6 个月以上（含 6 个月）的应收保理款较去年同期有所增加，保理平均信用期变长。综合以上影响因素，期末应收账款余额较上年同期增长约 1.15 亿元。

(4) 服装类业务应收账款余额较 2017 年末明显降低，主要由于 2018 年度受市场经济环境的影响以及南方暖冬天气的影响，公司品牌服饰业务较上年同期略有下降，共实现营业收入 147,511 万元，较上年同期下降 3.58%，应收账款余额较 2017 年也略有下降。

(二) 结合同行业可比公司会计政策、近两年应收账款的实际回收周期、期后回款情况等分析说明对应收账款的坏账准备计提的合理性、谨慎性

1. 公司会计政策

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

| | |
|----------------------|---|
| 单项金额重大的判断依据或金额标准 | 金额 100 万元以上(含)且占应收账款账面余额 10%以上的款项; 金额 10 万元以上(含)且占其他应收款账面余额 10%以上的款项。 |
| 单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法 | 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计提坏账准备 |

(2) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

1) 具体组合及坏账准备的计提方法

| | |
|----------------------|--------------------|
| 按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法 | |
| 账龄组合 | 账龄分析法 |
| 合并范围内关联往来组合 | 经测试未发生减值的, 不计提坏账准备 |
| 应收保理贷款 | 风险程度分类法(金融业五级分类) |

2) 账龄分析法

| 账 龄 | 应收账款 计提比例 (%) |
|-------------------|------------------|
| 1 年以内(含 1 年, 以下同) | 5.00 |
| 1-2 年 | 10.00 |
| 2-3 年 | 20.00 |
| 3-4 年 | 30.00 |
| 4-5 年 | 50.00 |
| 5 年以上 | 100.00 |

3) 风险程度分类法

| 分 类 | 计提比例 (%) |
|-----|----------|
| 正常类 | 1.00 |
| 关注类 | 5.00 |
| 次级类 | 25.00 |
| 可疑类 | 50.00 |
| 损失类 | 100.00 |

(3) 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

| | |
|-------------|--|
| 单项计提坏账准备的理由 | 应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合和合并范围内关联方组合的未来现金流量现值存在显著差异。 |
| 坏账准备的计提方法 | 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计提坏账准备 |

2. 公司 2018 年末应收账款坏账准备的计提情况

(1) 类别明细情况

单位：元

| 种 类 | 期末数 | | | | 账面价值 |
|------------------|------------------|--------|----------------|----------|------------------|
| | 账面余额 | | 坏账准备 | | |
| | 金额 | 比例 (%) | 金额 | 计提比例 (%) | |
| 单项金额重大并单项计提坏账准备 | | | | | |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 2,089,023,289.20 | 99.22 | 132,957,481.68 | 6.36 | 1,956,065,807.52 |
| 单项金额不重大但单项计提坏账准备 | 16,520,355.80 | 0.78 | 16,520,355.80 | 100.00 | |
| 合 计 | 2,105,543,645.00 | 100.00 | 149,477,837.48 | 7.10 | 1,956,065,807.52 |

(续上表)

| 种 类 | 期初数 | | | | 账面价值 |
|------------------|------------------|--------|----------------|----------|------------------|
| | 账面余额 | | 坏账准备 | | |
| | 金额 | 比例 (%) | 金额 | 计提比例 (%) | |
| 单项金额重大并单项计提坏账准备 | | | | | |
| 按信用风险特征组合计提坏账准备 | 1,733,502,953.83 | 99.83 | 98,993,383.18 | 5.71 | 1,634,509,570.65 |
| 单项金额不重大但单项计提坏账准备 | 3,038,351.73 | 0.17 | 3,038,351.73 | 100.00 | |
| 合 计 | 1,736,541,305.56 | 100.00 | 102,031,734.91 | 5.88 | 1,634,509,570.65 |

(2) 组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款

| 账 龄 | 期末数 | | |
|-------|------------------|----------------|----------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 计提比例 (%) |
| 1 年以内 | 1,496,190,083.68 | 74,809,504.68 | 5.00 |
| 1-2 年 | 236,631,407.09 | 23,663,140.90 | 10.00 |
| 2-3 年 | 146,464,176.54 | 29,292,835.31 | 20.00 |
| 3-4 年 | 10,578,461.49 | 3,173,538.45 | 30.00 |
| 4-5 年 | 54,838.23 | 27,419.12 | 50.00 |
| 小 计 | 1,889,918,967.03 | 130,966,438.46 | 6.93 |

(3) 组合中，采用金融业风险程度分类法计提坏账准备的应收保理贷款

| 项 目 | 期末数 | | |
|-----|----------------|--------------|----------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 计提比例 (%) |
| 正常类 | 199,104,322.17 | 1,991,043.22 | 1.00 |
| 小 计 | 199,104,322.17 | 1,991,043.22 | 1.00 |

3. 同行业可比公司会计政策分析

(1) 与同行业可比公司会计政策之账龄分析法比较

| 账龄 | 搜于特 | 海澜之家 | 森马服饰 | 九牧王 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|
| 6个月以内(含6个月) | 5.00 | 5.00 | 1.00 | 5.00 |
| 6个月-1年(含1年) | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 |
| 1-2年 | 10.00 | 10.00 | 20.00 | 20.00 |
| 2-3年 | 20.00 | 30.00 | 50.00 | 50.00 |
| 3-4年 | 30.00 | 50.00 | 100.00 | 100.00 |
| 4-5年 | 50.00 | 80.00 | 100.00 | 100.00 |
| 5年以上 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

注：美邦服饰不适用账龄分析法。

(2) 与同行业坏账准备计提比例对比表如下：

单位：万元

| 公司名称 | 应收账款原值 | 坏账计提金额 | 应收账款净值 | 应收账款计提比例(%) |
|------|------------|-----------|------------|-------------|
| 搜于特 | 210,554.36 | 14,947.78 | 195,606.58 | 7.10 |
| 海澜之家 | 72,641.36 | 4,130.59 | 68,510.77 | 5.69 |
| 森马服饰 | 209,688.27 | 14,420.40 | 195,267.87 | 6.88 |
| 美邦服饰 | 130,270.72 | 8,546.40 | 121,724.32 | 6.56 |
| 九牧王 | 19,356.99 | 1,507.74 | 17,849.25 | 7.79 |

注：数据来源于各公司披露的2018年年报。

上表中，同行业四家上市公司平均应收账款坏账准备计提比例约为6.73%，而公司应收账款坏账准备计提比例约为7.10%，略高于行业平均水平。

4. 近两年应收账款的实际回收周期、期后回款情况

(1) 公司采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款的实际回收周期及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

| 年份 | 账面余额 | 下一年度回款金额 | 回款比例(%) |
|----------|------------|------------|---------|
| 2016年 | 127,788.71 | 101,867.09 | 79.72 |
| 2017年 | 164,963.28 | 126,133.80 | 76.46 |
| 2018年[注] | 188,991.90 | 82,581.15 | 43.70 |

注：2018年末应收账款余额下一年度回款金额截止2019年5月31日。

(2) 公司采用金融业风险程度分类法计提坏账准备的应收保理款的实际回收周期及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

| 年份 | 账面余额 | 下一年度回款金额 | 回款比例(%) |
|----------|-----------|----------|---------|
| 2016年 | 5,197.41 | 5,197.41 | 100.00 |
| 2017年 | 8,387.01 | 8,387.01 | 100.00 |
| 2018年[注] | 19,910.43 | 8,787.45 | 44.13 |

注：2018年末应收账款余额下一年度回款金额截止2019年5月31日。

如上表所示，采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款中，公司在2017年、2018年度收回上一年度末应收账款余额的回款率分别为79.72%和76.46%，公司在2019年1-5月收回2018年末应收账款余额的回款率为43.70%；采用金融业风险程度分类法计提坏账准备的应收保理款中，公司在2017年、2018年度收回上一年度末应收账款余额的回款率均为100.00%，公司在2019年1-5月收回2018年末应收保理款余额的回款比例为44.13%。根据2019年1-5月回款情况可知，回款比例较以前年度有所提高。

2017年度公司应收账款周转天数为30.15天，2018年度公司应收账款周转天数为37.45天，应收账款周转率有所下降，主要原因系2018年度受到市场整体经济环境下行的影响，应收账款回款速度放缓所致。公司已关注到应收账款周转率下降的情况，严格审核客户信用条件，并在2018年报中增加单项计提坏账准备金额。

综上，公司结合信用政策、结算方式等分析，应收账款大幅增长具有合理性，结合同行业可比公司会计政策、近两年应收账款的实际回收周期、期后回款情况等分析，公司应收账款坏账准备计提具备合理性、谨慎性。

(三) 会计师核查程序和结论

1. 针对公司的应收账款大幅增长的合理性问题，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司应收账款大幅增长的原因；

(2) 对公司信用政策及应收账款管理的相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试；

(3) 分析应收账款增长与营业收入的增长是否匹配，关注信用政策、结算方式执行情况，并与同行业情况进行比较；

(4) 根据抽样原则，检查与应收款项余额相关的销售合同、销售发票、出库单、发货单签收记录，评价应收账款的确认是否符合会计政策；

(5) 以抽样方式向主要客户实施函证，以证实应收账款的存在性。

经核查，我们认为公司应收账款的大幅增长具备合理性。

2. 针对公司的应收账款的坏账准备计提问题，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解与应收账款减值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) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

(3) 获取管理层编制的应收账款账龄分析表，选取样本检查了应收账款账龄分析表的准确性；

(4) 通过分析应收账款的账龄和客户信誉情况，对于个人客户获取身份证信息对其是否失信进行逐一核查，并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

(5) 获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照一贯的政策执行，并重新计算坏账计提金额是否准确；

(6) 选取部分应收账款金额重大的客户进行实地访谈。

经核查，我们认为公司应收账款的坏账准备的计提具备合理性、谨慎性。

二、报告期末，你公司存在对关联方绍兴市兴联供应链管理有限公司的应收账款 1.13 亿元。2018 年你公司同绍兴市兴联供应链管理有限公司产生关联交易总金额为 1.69 亿元。2018 年 10 月 10 日，你公司董事会审议通过了该公司的增资议案并放弃增资，导致绍兴市兴联供应链管理有限公司不再纳入公司合并报表范围。请结合上述事实说明该关联交易是否具备贸易实质，是否存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形，请年审会计师核查并发表专项意见。（问询函第 4 条）

(一)请结合上述事实说明该关联交易是否具备贸易实质，是否存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形

1. 公司与绍兴市兴联供应链管理有限公司之间的业务合作背景

绍兴市兴联供应链管理有限公司(以下简称绍兴兴联)是由公司之全资子公司东莞市搜于特供应链管理有限公司(以下简称东莞供应链)和绍兴市聚福商务

信息咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称聚福咨询)于2016年8月9日出资设立,其中东莞供应链持股51%、聚福咨询持股49%。2018年10月10日,公司第四届董事会第三十八次会议审议通过《关于间接控股子公司绍兴市兴联供应链管理有限公司增资的议案》,同意聚福咨询以人民币2,858.61万元认购绍兴兴联新增注册资本人民币1,632.65万元。本次增资后公司失去对原控股子公司绍兴兴联的控制,公司持有绍兴兴联的股权由51%变更为49%。

东莞供应链作为公司的时尚产业供应链管理项目的实施主体,通过集中区域内企业的原材料采购需求,将大量的订单资源整合起来,向原材料厂家进行大规模的集中采购,从而有效降低采购成本,提高采购效率,为客户创造价值。同时,服装行业原材料厂商、加工企业等供应商普遍面临资金周转压力大的问题,公司凭借资金优势,可以为供应商提供预付货款支持,以及相对较短的付款周期,减轻其资金周转压力,从而有利于获取更为优惠的采购价格。再将优惠的采购价格以优惠的价格给到下游客户。

绍兴兴联以纱类供应链业务为主,其作为公司在长三角地区的时尚产业供应链服务体系的布点企业,已在长三角地区取得了较好的市场口碑,汇集了一批优质的时尚产业商家客户资源,这些客户日常采购业务因采购批量小、交易频繁,需向供应商全额预付货款,存在资金占用周期长、供货周期长、产品质量不稳定的行业痛点。绍兴兴联将当地市场中松散、量小、频繁采购的采购订单进行聚集,通过公司的时尚产业供应链服务体系进行批量采购、配送优化,为客户提供质量可靠、供货周期稳定、现款现货的便捷结算,以降低客户的综合采购成本。

综上,绍兴兴联向公司及子公司东莞供应链进行采购,相对于自身直接去采购而言,可以获取更大的价格优势,具备贸易实质。

2. 公司与绍兴兴联公司之间交易价格

公司2018年10-12月份纱类业务销售情况列举如下:

单位:万元

| 项目 | 销售收入 | 销售成本 | 平均信用期 | 综合毛利率 |
|----------|------------|------------|--|-------|
| 与绍兴兴联交易 | 16,950.23 | 16,175.27 | 90天至180天 | 4.57% |
| 非关联方业务交易 | 208,864.33 | 202,832.39 | 大部分为现款现货或预收部分款项,部分客户根据信用评级情况给予30至90天的信用期 | 2.89% |

公司与非关联方交易的结算方式一般为现款现货或预收款项，销售价格随行就市。若客户需要公司提供赊销授信期，则需在正常售价的基础上根据授信期支付一定的授信费用。由上表可知，公司为绍兴兴联提供 90 至 180 天不等的赊销授信期，平均授信期高于其他非关联方业务交易的授信期，相应的，综合毛利率亦高于其他非关联方纱类业务的交易。由此可见，公司在制定销售价格策略方面按市场交易行情将授信期等相关因素考虑在内，与非关联方政策一致。

3. 公司与绍兴兴联之间交易期后回款情况

截至 2019 年 3 月底，绍兴兴联已按约定通过银行汇款方式在信用期内结清 2018 年底全部赊销账款，不存在货款逾期的情况。

综上所述，公司与绍兴兴联之间关联交易具备贸易实质，不存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

(二) 会计师核查程序和结论

针对公司同绍兴兴联之间的关联交易问题，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈公司与绍兴兴联管理层，了解和评估搜于特公司该类业务是否具有商业合理性；
2. 了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；
3. 检查公司与绍兴兴联签订的销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
4. 对本年度记录的绍兴兴联收入交易选取样本，核对销售合同、出库单、发货单及发票，评价相关收入确认是否符合公司会计政策；
5. 将公司销售给绍兴兴联的产品价格与销售给非关联方的同类产品的交易价格进行比对，检查交易价格的公允性以及是否存在侵占上市公司利益情况；
6. 对收入和成本执行分析程序，包括月度收入、成本、毛利率波动分析，主要类型产品的收入、成本、毛利率与上年同期比较分析等。

经核查，我们认为公司与绍兴兴联之间关联交易具备贸易实质，未发现存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

三、报告期末，你公司存货账面余额为 27.45 亿元，较期初余额增加 44.33%；

报告期内计提存货跌价准备 10,243.18 万元，较去年同期增长 77.51%。请你公司结合存货构成、产销情况，分析存货增加的原因，计提存货跌价准备的依据及充分性，请对比同行业公司说明公司存货跌价准备计提比例是否处于合理水平，并请年审会计师发表明确意见。（问询函第 6 条）

(一)请结合存货构成、产销情况，分析存货增加的原因

1. 从存货构成来看，具体明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年 12 月 31 日 | 2017 年 12 月 31 日 | 增幅(%) |
|--------|------------------|------------------|--------|
| 账面余额： | | | |
| 原材料 | 135,731.71 | 77,372.26 | 75.43 |
| 库存商品 | 128,893.43 | 108,491.64 | 18.80 |
| 发出商品 | 8,788.22 | 3,334.11 | 163.59 |
| 委托加工物资 | 14,657.58 | 5,230.25 | 180.25 |
| 低值易耗品 | 3,601.59 | 4,842.78 | -25.63 |
| 小计 | 291,672.53 | 199,271.05 | 46.37 |
| 跌价准备： | | | |
| 原材料 | 178.34 | | |
| 库存商品 | 16,971.54 | 9,042.23 | 87.69 |
| 发出商品 | 42.54 | 55.51 | -23.36 |
| 委托加工物资 | | | |
| 低值易耗品 | | | |
| 小计 | 17,192.42 | 9,097.74 | 88.97 |
| 账面价值： | | | |
| 原材料 | 135,553.37 | 77,372.26 | 75.20 |
| 库存商品 | 111,921.89 | 99,449.41 | 12.54 |
| 发出商品 | 8,745.68 | 3,278.60 | 166.75 |
| 委托加工物资 | 14,657.58 | 5,230.25 | 180.25 |
| 低值易耗品 | 3,601.59 | 4,842.78 | -25.63 |
| 合计 | 274,480.11 | 190,173.31 | 44.33 |

存货较期初余额增加 44.33%，主要系原材料、库存商品增加所致。原材料增加 5.82 亿元，其中原材料直接销售增加 6.33 亿元，生产备货原材料减少 0.51 亿元。直接销售原材料增加主要系公司深化发展供应链业务，提高供应链管理业务的原材料备货所致；生产备货原材料减少，未考虑委托加工物资增加的影响，两者结合生产备货原材料增加 0.43 亿，主要系加盟店相比去年增加 85 家所致。库存商品增加 1.25 亿元主要系加盟店相比去年增加 85 家，加盟店转联营店 11

家备货所致。发出商品增加主要系公司 2018 年度自营专柜相比 2017 年度增加 13 家备货所致。

2. 存货产销情况

| 行业分类 | 项目 | 单位 | 2018 年度 | 2017 年度 | 同比增减(%) |
|------|-----|------|------------------|------------------|---------|
| 服装 | 销售量 | 件 | 26,578,124 | 30,784,326 | -13.66 |
| | 生产量 | 件 | 29,650,385 | 43,163,601 | -31.31 |
| | 库存量 | 件 | 31,904,802 | 28,832,541 | 10.66 |
| 材料 | 销售量 | 米、公斤 | 1,182,765,720.04 | 1,190,743,486.83 | -0.67 |
| | 采购量 | 米、公斤 | 1,237,400,181.42 | 1,229,325,714.92 | 0.66 |
| | 库存量 | 米、公斤 | 104,456,370.07 | 49,821,908.69 | 109.66 |

服装库存量比上年同期增长 10.66%，主要系公司本期销售量相比去年减少 13.66%，且本期加盟店相比上年同期增加 85 家、加盟店转联营店 11 家，从而导致本期服装库存量增加。

材料库存量比 2017 年同期增长 109.66%，主要系公司本期供应链管理业务发展相对平稳，为了给纺织服装上下游客户提供高效、低成本的采购，由“以销定采”模式结合适当备货模式，提高了供应链管理业务材料备货量。

(二)计提存货跌价准备的依据及充分性，请对比同行业公司说明公司存货跌价准备计提比例是否处于合理水平

1. 计提存货跌价准备的依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该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其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。估计售价其中服装部分系根据经销商提货折扣率或当年度的平均销售折扣率乘以吊牌价得出；原材料部分系根据未来订单价格或当年度平均销售价格。

2. 计提存货跌价准备的充分性

对于库存商品部分，公司按单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，并结合单个存货产品的周转率情况，针对各款式特点与产品类型以及当前的销售市场，对其销售价格进行核定，并参照资产负债表日后销售情况进行辅

证存货跌价准备充分性。

原材料分为对外直接销售原材料和用于生产产品的原材料。对于直接销售原材料部分，公司按未来订单价格或当年度平均销售价格作为估计售价，销售费用率采用销售费用占营业收入的比例进行计算，由于单个原材料周转率较快，且不易产生呆滞料。通过资产负债表日后的实际销售售价进行辅证存货跌价准备充分性。

对于生产产品的原材料部分，公司以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。通过结合单个存货产品的周转率情况，针对各款式特点与产品类型以及当前的销售市场，对其销售价格进行核定，并参照资产负债表日后销售情况进行辅证存货跌价准备充分性。

3. 对比同行业公司

与同行业公司存货跌价准备计提比例对比表如下：

单位：万元

| 公司名称 | 产品类型 | 2018年12月31日 | | 2017年12月31日 | |
|-------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
| | | 存货余额 | 计提比例(%) | 存货余额 | 计提比例(%) |
| 搜于特公司 | 休闲服饰、材料 | 291,672.53 | 5.89 | 199,271.05 | 4.57 |
| 森马服饰 | 时尚休闲 | 515,884.08 | 14.37 | 286,377.47 | 16.74 |
| 美邦服饰 | 时尚休闲 | 279,639.12 | 16.01 | 314,084.26 | 18.34 |
| 海澜之家 | 时尚休闲 | 991,188.94 | 4.42 | 868,758.15 | 2.24 |
| 九牧王 | 男装 | 93,910.45 | 14.12 | 82,480.27 | 10.41 |

从同行业公司数据对比来看，公司存货跌价准备计提比例偏低，主要原因：

(1)业务模式不同。公司业务增长主要来源于存货周转率较高的供应链管理业务，供应链业务的集中采购给公司带来了成本竞争优势，同行业公司业务来源于服饰业务，成本优势会使公司存货单位成本低于同行业。公司供应链业务占比83.32%，其中公司存货中直接对外销售原材料余额10.15亿元，由于对外销售原材料周转率高，该部分原材料跌价风险较低，期后的销售情况可以辅证存货跌价计提的合理性。扣除供应链业务影响后，存货跌价计提比例为8.94%，略低于同行业水平。

(2)服装销售渠道不同。公司主要为加盟店与联营店相结合模式，同行业森马服饰主要以加盟店为主的模式。联营店模式下存货属于公司，加盟店模式下存

货属于加盟店，模式的不同会导致同收入规模下，联营店存货备货量大于加盟店备货，从而公司同收入规模下存货余额大于同行业水平。

(3) 产品市场定位不同。公司产品以打造高性价比的潮流服饰，在国内三、四线市场建立领先竞争优势，九牧王产品定位中高端，森马服饰产品定位中低端，并已布局国内一、二、三、四线城市，美邦服饰产品定位重点在一、二线城市。由于市场定位不同，公司库存商品的平均单位成本低于同行业，同时单位租金成本低于同行业水平。

(4) 产品销售费用率不同。公司产品、渠道、市场定位的特点会导致销售费用率低于同行业。公司主要产品为服装与材料，其中材料销售收入占比 85.65%，而同行业主要产品为服装；公司销售渠道以联营为主，联营方式管理较为简单，而同行业其他公司采用自营与加盟为主，自营渠道人工成本、租赁成本、广告成本均比联营渠道高；公司销售主要定位于三、四线城市，从而导致公司的租赁费用相比同行业偏低。

综上所述，由于公司供应链业务模式、产品销售渠道、产品定位、推广力度等特点影响，导致同等营业规模下存货余额（包含供应链业务的存货备货）较同行业偏大，但成品单位成本、销售费用率相比同行业偏低。公司目前存货跌价准备计提政策与公司业务模式、产品渠道及市场定位相适应，具有合理性。

(三) 会计师核查程序和结论

针对公司的存货跌价准备问题，我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解与存货可变现净值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. 对存货实施抽样监盘程序，检查存货的数量、观察存货状况等，并重点对长库龄存货进行了检查；
3. 获取存货期末库龄表，结合存货的状况，对库龄较长的存货进行分析，分析存货跌价准备是否合理；
4. 获取存货跌价准备计算表，抽取部分型号产品比较其在该表中记载的状态和库龄与通过监盘获知的情况是否相符；
5. 通过比较同状态产品历史售价，以及根据季节性和周期性特征对产品未来售价变动趋势的复核，对公司管理层估计的预计售价进行评估，并与资产负债表

日后的实际售价进行核对；

6. 通过比较同类产品的历史销售费用和相关税费，对公司管理层估计的销售费用和相关税费进行评估，并与资产负债表日后的实际发生额进行核对；

7. 抽查部分存货项目，对其可变现净值和跌价准备期末余额进行复核测算。

经核查，我们认为公司存货跌价准备计提充分、合理。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇一九年六月二十五日