

上海三由户外用品股份有限公司

关于全国中小企业股份转让系统对公司 2017 年 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海三由户外用品股份有限公司（以下简称“上海三由”或“公司”）于 2018 年 6 月 7 日收到贵公司出具的《关于对上海三由户外用品股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2018】第 069 号），现就有关问题答复如下：

二、关于前期差错更正

你公司披露前期会计差错更正具体情况为：1、由于 2016 年公司商品流转数据统计滞后，造成已销售商品未及时结转成本，应补主营业务成本 5,921,038.37 元；2、由于 2016 年公司对于促销活动赠送商品的统计口径不规范，造成赠送商品未计入核销模块，导致未及时结转已赠送商品成本，经确认后应补主营业务成本 5,708,280.33 元。

请公司说明：

（1）2017 年、2016 年采取的促销政策，按照不同商品分别说明调整前、后的促销方案、会计处理；

(2) 2017 年、2016 年赠品的金额，说明是否属于税法规定的增值税视同销售，是否已就赠品确认销项税。

【答复】：

(1) 近年来，随着电子商务逐渐被大众消费者接受，加之国外服装品牌不断充斥中国服装市场，使得服装行业的市场化程度不断加深、竞争也愈发激烈。本公司所处行业为服装零售行业，主要销售羽绒服、户外服（以三合一冲锋衣为主）等产品。羽绒服、户外服销售受季节气候因素影响较大，具有销售周期性特征，为了降低因气候变化造成的滞销风险及库存压力。公司基于销售预期、市场调查及库存情况定期或不定期地采取各项促销措施。上海三由 2016 年-2017 年采取主要促销手段如下表所示：

分类	内容（包括但不限于）	主要促销手段
常规性促销	提升人气和销量的小型促销	折扣销售
	针对清理库存的专项促销	买一送一捆绑销售
	店庆促销	折上折

其中 2016 年具体促销政策为：

2015 年因公司定位调整，从主打羽绒服系列定位调整为主打户外服系列，为了减轻产品调整所带来的库存压力。经过公司管理层讨论，结合零售行业的促销内容、手段和公司 2016 年的实际情况。我们的促销政策主要采用买一送一捆绑销售模式。

公司 2016 年主要促销方案为：买一件 2015 年下半年至 2016

年生产的新品送一件不高于此零售价的以前年度产品。在该促销方案下公司 2016 年度销售情况如下表所示：

商品类别	销量 (件)	销售收入 (元)
羽绒三合一冲锋衣	23,096	6,804,647.42
羽绒服	23,110	2,115,054.71
春夏款	18,964	1,739,026.26
小计	65,170	10,658,728.39
捆绑销售商品类别	捆绑销量 (件)	捆绑销售收入 (元)
旧款羽绒冲锋衣	22,958	6,697,930.10
羽绒服	17,401	2,015,054.95
春夏款	3,819	341,893.55
小计	44,178	9,054,878.60
总计	109,348	19,713,606.99

上述业务相关会计处理如下：

公司在核销过程中“赠送”商品未计入核销模块，导致会计处理差错。

原会计处理：以售价计入一件服装的销售收入（实际此销售收入包含两件服装的收入），只核销了一件服装的成本，另一件服装成本没有核销。

现会计处理：将销售金额分解成商品销售收入和赠送的商品销售收入两部分（两部分收入），各自对应相应的成本。

公司 2017 年具体促销政策为：

经过 2016 年的库存处理，2017 年公司采取一般的销售策略，新品与库存销售周期穿插处理，即使在同一时期新品与库存都存在的情况下，促销方式也分开进行，不在捆绑销售。经过公司管理层讨论，结合零售行业的促销内容、手段和公司 2017 年的实际情况。我们的促销政策主要采用折扣销售。

公司 2017 年主要促销方案：

通过打折促销方式消化 2016 年上半年及以前生产的商品库存，而 2016 年下半年及 2017 年生产的产品以新品方式销售。

上述业务相关会计处理如下：

以服装的实际销售价格确认销售收入，并核销对应的服装成本。

(2) 2016 年执行的促销政策是“买一送一”(即捆绑销售)，不属于税法规定的增值税视同销售范畴。2017 年直接以降价方式促销，不存在视同销售情况。

三、关于毛利率

你公司 2017 年度、2016 年度、2015 年度综合毛利率分别为 21.72%、1.27%、57.42%。

针对 2017 年毛利率大幅增长，你公司解释原因为“2017 年发现成本结转差错，调整了销售策略，对产品的促销方式进行了调整，鸭绒产品毛利率得到回升。对 2017 新生产的鹅绒系列产品售价进行了合理安排，产品的毛利进行了释放，2017 年综合毛利率得到了较大幅度的提升。”

请你公司结合所处行业情况，商业模式，销售策略，生产、销售产品种类等情况说明 2017 年、2016 年、2015 年三年毛利率大幅波动的原因及合理性。

【答复】：

公司是户外服饰行业的品牌运营商，建立了服装设计、原料采购、委托加工生产、销售的完备体系。

公司通过市场调研，设计开发前瞻性的户外用品，并凭借供应链上的优势利用较少的生产资源，打造最直接的销售渠道，力争将高质量、高品位的户外服饰提供给消费者。

公司采取多渠道的营销模式。报告期内根据销售形式不同分为自营专卖、商场联销、委托代销等。在服装企业产业链中，公司涵盖了产业链的中段和下段，即服装设计、服装贸易、服装品牌。

该行业户外品牌众多、产品过剩，各渠道如商场、电商的大力度折扣，加上房租、人员等固定成本上升，造成户外用品企业毛利率水平不断下降，市场竞争日趋激烈。随着电子商务的发展与普及，网购已经成为了现代人们购物的主流方式之一。为了与网购产生直接的价格竞争，结合行业特性，公司根据每年的库存情况采用了不同的销售策略。根据不同的营销策略，公司采取的销售折扣情况如下表所示：

营销策略	商业促销折扣	零售渠道扣率	基本毛利区间	年度对应策略	最终毛利率
全面推进新品	20%以下	35%-45%	50%左右	2015 年	57.42%

全面处理 库存	50%以上	35%-45%	5%以下	2016 年	1.27%
一般销售	20%-50 %	35%-45%	20%-35%	2017 年	21.72%

2015 年毛利率为 57.42% 的原因：

2015 年前公司全年销售常规羽绒服，2015 年公司全面改进产品结构，主打户外系列。例如：春夏季推出皮肤衣系列、秋冬季推出羽绒三合一冲锋衣系列。为了改变公司的市场形象和调整产品结构，2015 年全面推进新品。为了维持新品的正常售价，所有已上市（含库存商品）的羽绒服均保持新品价位，所以 2015 年的毛利率达到了 57.42%。

2016 年毛利率为 1.27% 的原因：

公司在确定以冲锋衣和皮肤衣等户外系列产品为主后，为了消化库存和回笼资金，并且使前期常规羽绒服和旧款冲锋衣不对公司产品转型造成影响，决定 2016 年全面实行库存消化策略，采取买一送一的捆绑销售模式，大力处理库存，因为 2016 年暖冬影响，此活动一直延续到 2016 年 12 月 31 日。综上所述，由于促销活动时间久（历经一年），折扣力度大（买一送一），压低了全年的毛利，造成了毛利率只有 1.27%。

2017 年毛利率为 21.72% 的原因：

经过 2016 年的库存消化，2017 年公司采取一般的销售策略，不再采取买一送一捆绑销售策略。2017 年毛利率为 21.72% 的原因

有：1、2016年上半年及以前生产的商品以库存处理方式降价销售；2、2016年下半年生产的鸭绒系列产品以新品方式销售，毛利率得到了释放；3、2017年生产的鹅绒系列新品毛利率较高，但上市时间较晚，较公司销售总额占比不高（占17.08%）。因此2017年毛利率恢复到21.72%。

综上所述，上海三由因行业市场竞争激烈，为保持产品活力，积极探索各项促销方式加快存货周转、盘活流动资金，加之2016年暖冬和产品转型影响，公司加大了促销力度，导致公司2017年、2016年、2015年三年毛利率存在较大幅度波动。

四、关于存货

你公司期末存货20,735,998.47元、期初11,838,425.16元。公司存货主要为库存商品、原材料及相关生产材料。经统计2017年公司所属存货污损、盘亏金额共4,732,006.03元。盘亏原因：（1）因原仓库存在渗水现象，原材料存放时长期处于潮湿阴冷的环境，一部份面料和羽绒直接沾染水源，造成面料脱色、羽绒潮湿发霉，经上海华证联检测科技有限公司专业质检机构对盘损原材料进行检测后，此批原材料已无法再次使用，将全额做报废处理，共计盘损金额3,086,095.40元。（2）在整体盘点中发现还有一批辅料因管理不当发生盘亏，主要原因为多年来设计新品和生产中补差提取所造成，盘亏金额1,645,910.63元。

请你公司结合存货盘亏，说明存货的购、销、存各个环节的内部控制制度及执行情况。

【答复】：

1、存货采购环节内部控制制度：公司制定了采购管理制度及流程，由设计部设计定样、采购部选样、成立比选小组比选、生产部根据签批审核后的任务单制定采购数量、分管副总审核、行政部合同拟定、采购部采购、最后仓库验收入库记账。

执行情况：本公司属于自行采购原料外发加工型企业，在生产采购过程中按照公司制度及相关流程执行，但是公司从2012年成立后一直处于产品摸索和调整阶段，造成原定计划生产的产品，原辅料已经根据流程采购完毕，但是在实际生产时因为市场原因减少了产量，造成部分原辅料压仓，并且第二年因为产品的调整压仓原辅料无法继续投入生产，从而积压了大量的前期产品原辅料。

针对存货采购环节采取的措施：在确定当年的采购计划前，先盘库，确认上年度库存的原辅料数量和账面的一致性和质量，并根据现在的市场行情预测当年的状况，以确认仓库剩余的原辅料的量和质，从而确认当年的采购量，尽量减少原辅料积压。

2、存货核销环节内部控制制度：公司制定了仓储物流管理制度，其中存货核销流程为：由申请部门负责人填写发货清单、分管副总审批、仓库负责人安排任务、物资保管员配货、仓库信息专员录入系统打印单据、领用人签字、商品部系统审核、财务部备案。

执行情况：公司在执行核销流程中，辅料出货存在内控制度执行不严，除了第一批根据生产计划表配备的原辅料按照管理流程办理出货手续并登记外，其他因各种原因提取的辅料，因为单价小、品种杂、

时间又急，往往根据生产单位要求，生产部或设计部通过电话直接联系仓库出货，没有按照规定办理出货手续，造成账实不符。

针对存货核销出库环节采取的措施：针对上述情况，我们对管理制度进行补充制定，进一步完善了岗位分工并明确了各岗位的工作职责。同时要求仓库人员及时办理出货手续、定期进行盘点，并于2017年7月20日完善存货报废管理细则，严格按照管理细则执行。

3、存货盘存内部控制制度：公司制定了仓储物流管理制度，其中存货盘存流程为，每月各存货存放点实行自盘，由存放点负责人签字确认；每年1月和7月由财务部负责会同商品部、采购部、营销部、仓库进行全面盘点。

执行情况：公司在实际执行原辅料盘存过程中存在内部控制执行不严，其中2015年前积压的原辅料，因一直未曾动用，所以在盘点时只是简单的清点了包装数量，未曾对此类长期原料进行定期翻箱整理和开箱检查，并且当时未重视原辅料会长期存放的问题，只是简单的租用一块简易仓库进行堆放，造成大批原料污损。而辅料因为单价小、数量巨大、堆放集中，在盘点时也没有做到一一查验清点。

针对存货保管存储环节采取的措施：A、公司在2017年9月1日租用了符合公司存货存放需要的仓库，并加以装修改善。B、对原、辅材料进行分类管理，分别安排对应的专职保管人员。C、对场地进行区域划分，所有存货分类、分型号堆放，方便清理盘点。目前正在对接仓储铺位网络管理系统，准备采用智能化系统来加强存货管理。

五、关于期间费用

你公司本期管理费用较上期增加 6,055,412.78 元，销售费用较上期减少-6,013,318.19 元，你公司披露变动原因为“2016 年公司将商品部、营销部、设计部和广告策划部所发生的费用计入销售费用，2017 年将各部门所发生的费用计入管理费用。”

请你公司说明 2017 年、2016 年对商品部、营销部、设计部和广告策划部发生的费用计入不同费用的原因及合理性。

【答复】：

2016 年对商品部、营销部、设计部和广告策划部发生的费用计入销售费用的原因及合理性。

2015 年公司为了推进产品结构的调整，对营销体系重新做了规划，主要包括产品、经营渠道、经营区域等三个方面，2016 年全面实施。其中产品方面，从只销售常规羽绒服调整为以冬季销售羽绒服和三合一冲锋衣，春夏季以销售皮肤衣为主的户外系列；经营渠道方面，从原有的羽绒服常规卖场向大型百货商场常年专柜转变；经营区域方面，从上海向全国辐射。因此 2016 年商品部、营销部、设计部和广告策划部的投入，按照部门的性质进行分类，此类部门在部门性质上是为销售本公司产品而专设的销售机构等的经营费用，根据《企业会计准则》销售费用的概念，所以在账务处理时根据部门性质将此类部门中的所有费用全部计入销售费用。

2017 年对商品部、营销部、设计部、广告策划部发生的费用计入管理费用的原因及合理性：

公司 2017 年进一步优化了预算管理体系，完善了 ERP 信息化

管理平台，进一步加强了预算管理和费用控制。同时，公司为加强管理体系和整体战略结构的调整，又一次加大了基础投入，如营销部的一线管理的人员结构调整及核销系统的基础投入；设计部为配合公司产品结构的整体调整所做的人员储备和概念性产品设计投入；广告策划部策划的新品发布会及为推广公司整体营运战略所产生的费用。此类费用虽然归集于各部门，但实际性质是为迎合公司战略改变所做的管理性质的战略性投入，同时为了方便公司的预算管理和费用控制。根据会计要素中的实质重于形式的原则，将此类费用计入管理费用。

特此函复。

上海三由户外用品股份有限公司

董事会

2018年6月14日



亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

对《关于对上海三由户外用品股份有限公司 2017 年年报的问询函》
（年报问询函【2018】第 069 号）的回复

全国中小企业股份转让系统有限公司：

根据贵司《关于对上海三由户外用品股份有限公司 2017 年年报的问询函》（年报问询函【2018】第 069 号）（以下简称“问询函”），本所就相关问题进行了逐项落实，并完成了问询函之回复。回复如下：

一、关于上期非标意见

你公司 2016 年财务会计报告被瑞华会计师事务所（有限合伙）出具无法表示意见的审计报告，审计机构关于导致无法表示意见的事项的审计说明中包括如下事项：

1、飞颀实业（上海）有限公司（以下简称“飞颀实业”）以前年度为上海三由的客户，上海三由 2016 年 1 月 1 日应收飞颀实业销售款余额为 4,424,124.00 元。飞颀实业 2016 年度为上海三由的面料供应商，上海三由账面记录 2016 年度向飞颀实业采购面料 685,638.46 元，2016 年 12 月 31 日预付飞颀实业面料采购款余额为 3,071,927.00 元。我们注意到上海三由在 2016 年 3 月在多个同日内以等额 400,000.00 元收回应收款项后再支付采购预付款给飞颀实业，同日资金多次交替进出。由于上述资金异常进出，上海三由未能够提供证实上述交易具有合理商业经济实质的证据和证实上述相关交易已恰

当确认、计量和披露的证据，我们无法对上海三由上述交易和相关业务实施满意的审计程序，以对上述业务相关的预付账款、存货、应付账款等的确认、计量和披露获取充分、适当的审计证据。因此，我们无法确定对上述交易是否有必要做出调整，也无法确定应调整的金额。

2、上海三由 2016 年 12 月 31 日应收徐州新千乘服饰有限公司(以下简称“徐州新千乘”)销售账款余额为 1,661,762.50 元，其中 554,085.00 元系 2016 年 12 月暂估应收销售款额，1,107,677.50 元系 2016 年 3 月及之前的应收销售款余额。我们注意到上海三由在我们现场审计阶段提供的相关交易证据与我们取得的函证证据以及上海三由后续提供的相关交易证据之间存在相互矛盾，这些信息涉及到应收账款、存货、主营业务收入、销售费用等科目，且上海三由未能提供相关证据证实和合理解释相关证据之间的矛盾之处，我们无法对上海三由上述相关业务实施满意的审计程序，以确定其对财务报表总体的影响。因此，我们无法确定对上述交易是否有必要做出调整，也无法确定应调整的金额。

亚太（集团）会计师事务所针对你公司 2017 年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告，请亚太（集团）会计师事务所说明针对上述两个事项执行的审计程序、审计结论，并说明上述事项对发表本期财务报告审计意见存在的影响。

回复：针对上述两个事项执行的审计程序、审计结论，并说明上述事项对发表本期财务报告审计意见存在的影响。

1、 针对事项 1 执行的审计程序、审计结论，并说明该事项对

发表本期财务报告审计意见存在的影响。

审计程序：2016 年度的业务实施的审计程序

(1)针对上述事项，获取了公司管理层和董事会在全国中小企业股份转让系统中的公告说明（编号 2017-014），内容如下：截止 2016 年 3 月，公司应收飞颐实业（上海）有限公司销售款余额为 3,071,927.00 元，账龄在一年以内。经催讨，飞颐实业因资金紧张，提出由公司提供 3,071,927.00 元借款来支付该笔货款，并按同期银行贷款利率支付借款利息。为了确保收款和借款有据可查，公司与飞颐实业商定采用单笔 400,000.00 元来回多次的方式进行资金划转，从而产生了公司银行流水中同笔金额多次交替进出的情况。公司已于 2017 年 6 月 20 日收回该笔借款，并按银行同期贷款利息收取借款期间的利息费用。

(2)获取了飞颐实业提出的由上海三由提供 3,071,927.00 元借款来支持该笔货款的协议书，对协议书上的内容进行检查，按照实际借款期间的利率对利息费用进行测算，其中，借款的利率是 4.35%，借款时间为 15 个月，经测算，实际归还时的含税利息为 167,036.03 元，测算利息与账面核对相符，并对该笔款项进行函证。

(3)检查了银行流水中和飞颐实业相关的资金划转，与账面核对。

(4)检查了收回该笔借款的银行进账单和账务处理。

2017 年度的业务往来实施的审计程序：

(1)和公司的管理层有效的沟通了关于飞颐实业（上海）有限公司的业务往来和业务流程，获取了被审计单位关于采购与付款环节的

内部控制制度并进行了控制测试，以测试此环节控制运行的有效性。

(2)检查了上海三由和飞颐实业 2017 年的采购合同，对合同上所列明的支付方式与账面预付帐款进行了核对，对合同上所列明的采购单价、数量进行了统计，并与全年的采购金额进行核对。

(3)检查了飞颐实业开具的销售发票，发票上所列示的金额和采购合同、账面应付帐款金额进行核对。

(4)获取了和飞颐实业采购相关的入库单，并将实际入库数量、采购合同数量、发票上载明的数量进行核对，对期末存货进行盘点。

(5)检查了资产负债表日前后的存货出入库单，和账面核对。

审计结论：综上审计程序所述，我们能够获取上述交易具有合理商业经济实质的证据和证实上述相关交易已恰当确认、计量和披露的证据，本期能够对上海三由的交易和相关业务实施满意的审计程序，以对上述业务相关的预付账款、存货、应付账款等的确认、计量和披露获取充分、适当的审计证据。

上述事项对发表本期财务报告审计意见存在的影响：由于该事项的影响，前任注册会计师针对上期财务报表出具的审计报告为非无保留意见的审计报告，但是根据注册会计师本期实行针对上期和本期的审计程序及审计结论，导致该非无保留意见的事项本期已消除，对本期财务报告发表标准无保留意见的审计报告的类型不存在影响。

2、 针对事项 2 执行的审计程序、审计结论，并说明该事项对发表本期财务报告审计意见存在的影响。

审计程序：(1)针对上述事项，获取了公司管理层和董事会在全国

中小企业股份转让系统中的公告说明（编号 2017-014），内容如下：截止 2016 年 12 月 31 日应收账款中徐州新千乘服饰有限公司余额 1,661,762.50 元，2016 年 3 月及之前的应收销售款余额为 1,107,677.50 元。公司与徐州新千乘服饰有限公司（以下简称“新千乘”）2016 年合作模式为托管销售模式。公司委托其负责徐州市场的开拓及管理，根据双方约定支付相关费用。该模式下，涉及新千乘垫付费用，新千乘提供结算单据滞后，尚未能确认相关费用，公司正在与新千乘就相关货款、费用核对确认中。同时为规范营销模式，公司将调整与新千乘的合作模式。

(2)经查阅，公司 2017 年度收回的应收款金额为 128,494.22 元，截至 2017 年 12 月 31 日，应收新千乘账面余额 979,183.28 元，对该笔款项进行函证。

(3)获取了与新千乘的托管销售模式的合作协议书，对协议书的内容进行了检查，经检查，该模式下，涉及新千乘垫付部分费用，包括营业员工资、商场的管理费用等。

(4)和管理层沟通了和新千乘 2017 年的合作模式，了解到双方并未就此达成一致，公司根据《企业会计准则》谨慎性原则的要求，全额计提坏账准备。

审计结论：我们对新千乘执行了询问、检查、函证等必要的审计程序，根据《企业会计准则》和《中国注册会计师审计准则》的规定，我们能够判断不存在其他影响该应收款项的认定因素，可以判断该会计估计，即全额计提坏账准备的合理性。该事项涉及到的其他会计科

目如存货、主营业务收入、销售费用等科目，根据上述审计程序 4，可以确认其计量的准确性。综上所述，根据注册会计师的职业判断，本期能够对该事项的交易和相关业务实施满意的审计程序，对上述业务相关的应收帐款、存货、销售费用、主营业务收入等的确认、计量和披露获取充分、适当的审计证据。

上述事项对发表本期财务报告审计意见存在的影响：由于该事项的影响，前任注册会计师针对上期财务报表出具的审计报告为非无保留意见的审计报告，根据注册会计师本期实行针对该事项的的审计程序及审计结论，导致该非无保留意见的事项本期已消除，对本期财务报告发表标准无保留意见的审计报告的类型不存在影响。

二、关于前期差错更正

你公司披露前期会计差错更正具体情况为：1、由于 2016 年公司商品流转数据统计滞后，造成已销售商品未及时结转成本，应补主营业务成本 5,921,038.37 元；2、由于 2016 年公司对于促销活动赠送商品的统计口径不规范，造成赠送商品未计入核销模块，导致未及时结转已赠送商品成本，经确认后应补主营业务成本 5,708,280.33 元。

请你公司说明：

(1) 2017 年、2016 年采取的促销政策，按照不同商品分别说明调整前、后的促销方案、会计处理；

(2) 2017 年、2016 年赠品的金额，说明是否属于税法规定的增值税视同销售，是否已就赠品确认销项税。

请亚太（集团）会计师事务所说明：

(3) 对于公司商品流转滞后、赠品统计口径不规范等情况执行的审计程序、审计结论；

(4) 对本期、上期促销执行的审计程序、审计结论。

回复：(3) 对于公司商品流转滞后、赠品统计口径不规范等情况执行的审计程序、审计结论；

对于公司商品流转滞后情况执行的审计程序：(1) 主要依赖内控测试中我们对 ERP 系统的控制测试及穿行测试，以确认其运行有效性。

(2) 公司 2016 年 ERP 系统并未在店铺运行，造成店铺这一块的销售人员未按照规定及时提供销售报表，财务人员无法根据销售报表及时结转成本，2017 年 5 月之后，公司在各个模块全面运行 ERP 系统，我们在内控测试中也获取样本测试全面运行 ERP 系统后财务成本结转模块，证明其运行有效性，从而规避了商品流转滞后的情况。

(3) 获取公司部分门店月末的销售商品汇总表，并与销售明细账进行核对，确认已售商品是否及时入账。

(4) 核对已获取的月末销售商品汇总表对应的仓库库存明细单，确认已售商品是否在仓库流转方面已做出库处理。

(5) 检查账务处理，确认已做销售处理的商品是否已结转成本。

(6) 随机选取 10 个样本量对公司商品流转的流程进行穿行测试。

审计结论：综上所述，根据执行的针对商品流转滞后执行的审计程序，会计师认为，我们能够获取充分、适当的审计证据证明公司设计了恰当的针对此部分的内部控制规避风险，使得该部分在本期能够真实的反映公司的财务状况及经营成果。

对于公司赠品统计口径不规范情况执行的审计程序：(1)和管理层沟通我们了解到，公司 2016 年为消化库存，促销活动采用的是买一送一的捆绑销售模式。

(2)公司在 2016 年采用买一送一捆绑销售模式，经检查当年会计处理，以售价计入一件服装的销售收入(实际此销售收入包含两件服装的收入)，只核销一件商品的成本，另一件服装成本没有核销，导致少记营业成本，出现会计差错更正。

(3)针对前期差错事项，实施进一步检查程序，2017 年未发现买一送一的捆绑销售模式，只是对库存采取折扣销售的模式，经对会计处理进行检查，应确认的收入部分已及时入账，对应的成本及时结转。

(4)获取了公司针对此部分另行制定的《核销的管理操作流程》，以确认成本及时结转，检查公司实际的核算和实物流转是否按照该操作流程的规定及时处理。

审计结论：综上所述，针对我们对赠品统计口径不规范执行的审计程序，会计师认为，我们能够获取充分、适当的审计证据证明公司设计了恰当的针对此部分的内部控制规避风险，使得该部分在本期能够真实的反映公司的财务状况及经营成果。

回复：(4) 对本期、上期促销执行的审计程序、审计结论。

本期促销执行的审计程序：(1)本期促销主要是对旧品打折销售，我们检查促销方案，并对期后的促销进行现场观察。

(2)获取不同门店促销商品的汇总表，检查是否单独核算，与实际销售出库的统计汇总表进行核对。

(3)检查促销商品的出库是否按规定办理,是否及时登记仓库账并与会计记录进行核对。

(4)2017年5月,全面实施安装店铺ERP系统,抽查部分门店的月度销售汇总表单,与在ERP系统中的审批、报送、出库等进行核对,以确认其真实性、及时性,并与会计部门进行核对,以确认是否及时结转成本。

(5)对资产负债表日前后涉及的促销对应的明细账追查至仓库部门的出库台账,以确认是否真实发生。

(6)获取各门店月末、年末盘点表并与库存明细账、ERP仓储物流模块的库存核对是否相符。

(7)获取《核销的管理操作流程》,以确认成本及时结转。

审计结论:综上所述,根据我们本期促销执行的审计程序,我们认为该部分的账务处理符合《企业会计准则》的规定,真实的反映了企业的财务状况、经营成果、现金流量,所涉及的会计科目如货币资金、应收账款、存货、营业收入、营业成本等可以确认。

上期促销执行的审计程序:(1)上期的促销方式主要是买一送一捆绑销售模式。

(2)获取不同门店促销商品的汇总表,检查促销商品的业务是否真实发生。

(3)检查促销商品的出库是否按规定办理,是否及时登记仓库台账并与会计记录进行核对。

(4)抽查了部分门店促销商品的价格明细单、和与之对应的商品汇

总表，追查至相关的会计记录，以确定相关的会计处理的准确性、及时性，和是否及时结转成本。

(5)经与公司管理层沟通，2016年的促销活动的截至日期是2016年12月31日，因此对资产负债表日后该事项的发生没有进行截止性测试，并且在2017年的审计中，我们履行常规的审计程序，未发现上期促销活动的跨期现象。

(6)获取各门店月末、年末盘点表并与库存明细账核对是否相符。

审计结论：综上所述，根据我们上期促销执行的审计程序，我们认为该部分的账务处理符合《企业会计准则》的规定，真实的反映了企业的财务状况、经营成果、现金流量，所涉及的会计科目如货币资金、应收账款、存货、营业收入、营业成本等可以确认。

三、关于毛利率

你公司2017年度、2016年度、2015年度综合毛利率分别为21.72%、1.27%、57.42%。

针对2017年毛利率大幅增长，你公司解释原因为“2017年发现成本结转差错，调整了销售策略，对产品的促销方式进行了调整，鸭绒产品毛利率得到回升。对2017年新生产的鹅绒系列产品售价进行了合理安排，产品的毛利进行了释放，2017年综合毛利率得到了较大幅度的提升。”

请你公司结合所处行业情况，商业模式，销售策略，生产、销售产品种类等情况说明2017年、2016年、2015年三年毛利率大幅波动的原因及合理性。

四、关于存货

你公司期末存货 20,735,998.47 元、期初 11,838,425.16 元。公司存货主要为库存商品、原材料及相关生产材料。经统计 2017 年公司所属存货污损、盘亏金额共 4,732,006.03 元。盘亏原因：(1) 因原仓库存在渗水现象，原材料存放时长期处于潮湿阴冷的环境，一部份面料和羽绒直接沾染水源，造成面料脱色、羽绒潮湿发霉，经上海华证联检测科技有限公司专业质检机构对盘损原材料进行检测后，此批原材料已无法再次使用，将全额做报废处理，共计盘损金额 3,086,095.40 元。(2) 在整体盘点中发现还有一批辅料因管理不当发生盘亏，主要原因为多年来设计新品和生产中补差提取所造成，盘亏金额 1,645,910.63 元。

请你公司结合存货盘亏，说明存货的购、销、存各个环节的内部控制制度及执行情况。请亚太（集团）会计师事务所说明对公司存货内控测试的相关情况及审计结论。

回复：请亚太（集团）会计师事务所说明对公司存货内控测试的相关情况及审计结论。

对公司存货内控测试的相关情况：(1)根据《企业会计准则第 1 号-存货》，存货是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。根据《企业内部控制基本规范》，存货内部控制是企业为管理好存货，针对存货收、发、存与供、产、销各环节的特点，事先制定的一套相互牵制、相互验证的内部监控制度。

(2)获取了公司的采购管理流程和仓储物流管理制度，现场观察采购入库和发货出库是否按照公司的相关流程和管理制度执行。

(3)与公司管理层的沟通，2017年5月，全面实施安装店铺ERP系统，因此我们分别对2017年5月之前和2017年5月之后对安装店铺ERP系统相关的存货的内部控制按照公司的采购管理流程和仓储管理制度涉及的关键控制点分别获取30个样本量进行了控制测试，以确定该系统和存货模块相关的内部控制运行的有效性。其中关键控制点包括但不限于以下方面①订货单连续编号并获得批准②验收单是否已经相关人员审批确认③所有存货的领料单是否已经得到批准并签字等。

(4)我们分别对2017年5月之前和2017年5月之后对安装店铺ERP系统相关的存货的内部控制分别获取了10个样本量进行了穿行测试，以确定ERP系统在存货模块运行的稳定性，进而推断该系统涉及存货模块对财务报表整体广泛性的影响。

(5)检查公司的盘点计划，委派审计人员在公司年末盘点时进行监盘，将盘点结果与2017年12月31日永续存货记录进行独立调节，与ERP系统记录的存货数量进行核对，对盘点表和盘点标签进行充分控制。

(6)函证委托加工物资部分，以确定公司账面记录的存货的准确性。

审计结论：根据上述实施的审计程序和获取的审计证据，我们认为，公司存货部分按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在这方面保持了有效的财务报告内部控制。

五、关于期间费用

你公司本期管理费用较上期增加 6,055,412.78 元，销售费用较上期减少-6,013,318.19 元，你公司披露变动原因为“2016 年公司将商品部、营销部、设计部和广告策划部所发生的费用计入销售费用，2017 年将各部门所发生的费用计入管理费用。”

请你公司说明 2017 年、2016 年对商品部、营销部、设计部和广告策划部发生的费用计入不同费用的原因及合理性。请亚太（集团）会计师事务所说明上述会计处理是否符合会计准则的规定。

回复：请亚太（集团）会计师事务所说明上述会计处理是否符合会计准则的规定。

关于 2016 年将其计入销售费用的会计处理：(1)根据《企业会计准则》的规定，销售费用是指企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构(含销售网点、售后服务网点等)的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用。企业发生的与专设销售机构相关的固定资产修理费用的后续支出，也在本科目核算。

(2)公司 2016 年商品部、营销部、设计部和广告策划部的投入，按照部门的性质进行分类，此类部门在部门性质上是为销售本公司产品而专设的销售机构等的经营费用，所以在账务处理时根据部门性质将此类部门中的所有费用全部计入销售费用，我们根据《企业会计准

则》销售费用的概念，认为划分标准符合销售费用的范畴，因为认为2016年的会计处理符合规定，可以确认。

关于2017年将其计入管理费用的会计处理：(1)根据《企业会计准则》的规定，管理费用是指企业为组织和管理企业生产经营所发生的管理费用，包括企业在筹建期间内发生的开办费、董事会和行政管理部门在企业的经营管理中发生的或者应该由企业统一负担的公司经费（包括行政管理部门职工工资及福利费、物料消耗、低值易耗品摊销、办公费和差旅费等）、工会经费、董事会费（包括董事会成员津贴、会议费和差旅费等）、聘请中介机构费、咨询费（含顾问费）、诉讼费、业务招待费、房产税、车船使用税、土地使用税、印花税、技术转让费、矿产资源补偿费、研究费用、排污费等。企业生产车间（部门）和行政管理部门等发生的固定资产修理费用等后续支出，也在本科目核算。

(2)公司2017进一步优化了预算管理体系的同时，加强了管理体系和整体战略结构的调整，加大了商品部、营销部、设计部和广告策划部的基础投入，此类费用虽然归集于各部门，但实际上是为此次公司战略改变所做的战略性投入，经济实质是公司组织和管理新的生产经营战略所发生的管理费用性质的支出，同时更方便公司的预算管理和费用控制。我们根据《企业会计准则》管理费用的概念，和会计要素中实质重于形式的原则，公司对该费用的会计核算并未偏离《企业会计准则》中对期间费用的要求，会计利润未发生变化，对财务报表整体的影响不具有广泛性，所以我们认为公司将其计入管理费用，

符合管理费用的范畴，因此认为 2017 年的会计处理符合规定，可以确认。

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

2018 年 6 月 14 日

