

关于《关于对搜于特集团股份有限公司 2021 年
年报的问询函》的回复意见

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《关于对搜于特集团股份有限公司 2021 年 年报的问询函》的回复意见

深圳证券交易所上市公司管理一部：

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 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第 178 号）（以下简称“问询函”）收悉。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，现将核查情况汇报如下：

一、年报问询函 1、提到：“年报显示，你公司 2021 年实现营业收入 517,611.29 万元，同比下降 39.9%；归属于上市公司股东的净利润-340,951.83 万元，同比下降 92.52%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-329,260.09 万元，同比下降 103.17%。你公司于 2022 年 1 月 29 日披露的《2021 年度业绩预告》显示，预计全年亏损 34 亿元至 39.5 亿元，预计期末净资产为-1.7 亿元至 3.7 亿元，并称“公司已就本次业绩预告与年报审计会计师事务所进行了预沟通，公司与会计师事务所在业绩预告方面不存在重大分歧”。你公司后于 2022 年 4 月 20 日披露了《2021 年度业绩预告修正公告》，修正后预计净利润亏损区间为 -34 亿元至-36 亿元，预计期末净资产为 1.5 亿元至 3.5 亿元。

请你公司：

（1）说明首次业绩预告的净利润区间上下限的测算依据，并结合你公司与年审会计师预沟通的情况，说明区间范围的合理性以及净利润的预计情况是否审慎；

（2）说明业绩预告修正的具体原因，并结合各类资产减值准备计提的充分性、合理性以及成本费用确认的准确性等，说明是否存在规避期末净资产为负值的情形。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。”

公司回复：

针对上述问题（1），公司回复如下：

1、公司首次业绩预告的净利润区间上限的测算依据：

（1）预告亏损的主要项目：

单位：亿元

项目	2021 年金额（损失以“-”号填列）
经营亏损	-8.64
资产减值损失	-22.09
逾期违约金	-0.37
所得税费用（注 1）	-2.76
合计	-33.86

注 1：所得税费用 2.76 亿元，其中因减记递延所得税资产影响所得税费用 2.85 亿元。

（2）测算过程及确认依据：

1）经营亏损的测算过程及确认依据

单位：亿元

项目	2021 年金额（未经审计）
营业收入	51.76
减：营业成本	54.52
税金及附加	0.05
销售费用	2.11
管理费用	1.27
研发费用	0.15
财务费用	2.30
其中：利息费用	2.30
经营亏损：	-8.64

2）资产减值损失的测算过程及依据

单位：亿元

项目	本年减值损失金额（未经审计）
应收账款	-4.81
其他应收款	-1.49
存货	-13.56
长期股权投资	-2.02
固定资产	-0.21
合计	-22.09

公司各项资产减值损失均按照企业会计准则及公司会计政策，根据期末各项资产的状况按不同的会计政策计提相应的减值损失。

应收款项减值依据：详见问题三、（1）之 1、应收账款坏账准备计提的会

计政策的回复。

存货跌价准备计提依据：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。

长期股权投资减值准备的依据：在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额，若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

固定资产减值准备的依据：在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额，若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

3) 逾期违约金的测算过程及依据

主要是银行借款逾期金额按各合同约定的违约条款，依据实际违约金额及违约期限进行测算。截至 2021 年 12 月 31 日，逾期金额 22 亿元，计提逾期违约金 0.37 亿元。

4) 减记递延所得税资产影响所得税费用的测算过程及依据

主要是因持续大幅度亏损且受资金短缺影响，需减记递延所得税资产约 3 亿元，影响所得税费用增加。明细如下：

单位：万元

项目	暂时性差异 金额	税率	递延所得税资产金额
资产减值准备	109,097.98	25%	27,274.50
内部交易未实现利润	2,547.05	25%	636.76
公允价值计量差异	2,161.56	25%	540.39
预计负债	62.47	25%	15.62
合计	113,869.06		28,467.27

2020 年度受疫情影响公司大幅度亏损，公司董事会对持续经营能力存在的不确定性制订了具体的改善措施。2021 年公司虽然不断调整经营措施积极改善经营情况，努力消除不确定性事项，包括与债权银行谈判要求给予延期还款、续贷续借等措施，但最终因为资金紧张，流动性短缺，导致公司及子公司多笔金融机构贷款逾期违约，被多家金融机构提起诉讼或仲裁，并申请财产保全，公司及

子公司部分银行账户被人民法院冻结、多宗土地房产和投资股权等资产被人民法院查封，这些情况表明公司持续经营能力存在重大不确定性。随着近两年大幅度亏损及资产被查封冻结的情况，出于谨慎考虑，公司未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，因此减记原各项资产减值等形成的暂时性差异对应计提的递延所得税资产金额。

经以上测算，预计公司 2021 年净利润-34.40 亿元，考虑少数股东权益后，公司预测归属于上市公司股东的净利润-33.18 亿元，最后经取整预测归属于上市公司股东的净利润上限为亏损 34 亿元。

2、公司首次业绩预告的净利润区间下限的测算依据：

由于 2022 年 1 月 29 日公司披露业绩预告时，公司年审会计师的审计程序尚未执行完成。公司充分考虑在年度报告报出前可能存在审计调整事项，并结合“深圳证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——公告格式”对业绩预告披露要求，以区间进行业绩预告的，【（上限金额-下限金额）/下限金额】的绝对值应不超过 50%，鼓励不超过 30%。公司与年计会计师沟通后，从审慎性原则出发，一致预测 2021 年归属于上市公司股东的净利润的下限在上限的基础上下浮 15%即为-39.1 亿元，最后经取整预测归属于上市公司股东的净利润下限为亏损 39.5 亿元（上限下浮 16.18%）。

以上预测合理审慎，且符合“深圳证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——公告格式”对业绩预告披露要求的鼓励性规定。

针对上述问题（2），公司回复如下：

1、业绩预告修正具体原因：

2022 年 4 月 20 日，公司发布业绩修正公告称：公司在 2022 年 1 月 29 日公告的《2022-005：2021 年度业绩预告》中披露，预计 2021 年度归属于上市公司股东的净利润亏损 340,000 万元~395,000 万元，因此预计 2021 年度期末净资产应为-17,000 万元~37,000 万元。但由于深圳证券交易所业绩预告公告格式要求“以区间方式预计年度末净资产的，相关区间不得同时包含正值和负值”。公司年审会计师可能存在对信用减值损失、资产减值损失、递延所得税资产等项目进行合理估计并调整，如果调减损益金额大于 4 亿元，公司净资产为负。从谨慎性原则考虑，为此公司原预计 2021 年度期末净资产为-17,000 万元~0 万元。

截至 2022 年 4 月 20 日，年审会计师大部分审计程序已执行完毕，对公司

年度报告已有初步审计结果，预计范围进一步明确。公司根据初步审计的结果，预计 2021 年归属于上市公司股东的净利润为亏损 34 亿元至 36 亿元。因此公司 2021 年度经审计的期末净资产预计为正值，预计为 15,000~35,000 万元，但并未超过公司 2022 年 1 月 29 日披露的业绩预告范围。

2、各类资产减值准备计提的充分性、合理性

(1) 应收账款坏账准备计提的充分性、合理性

1) 同比公司应收账款坏账准备计提情况

单位：万元

公司	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
		金额	计提比例		金额	计提比例
美邦服饰	116,585.86	49,202.17	42.20%	122,994.38	35,229.98	28.64%
贵人鸟	61,027.83	14,704.03	24.09%	191,827.09	75,826.66	39.53%
探路者	64,914.34	16,475.77	25.38%	53,521.13	17,406.67	32.52%
森马服饰	164,211.71	19,048.26	11.60%	146,897.27	7,716.48	5.25%
海澜之家	108,041.10	5,773.37	5.34%	102,653.35	5,409.94	5.27%
九牧王	20,634.62	3,361.36	16.29%	19,093.44	2,748.36	14.39%
平均	89,235.91	18,094.16	20.82%	106,164.44	24,056.35	20.93%
搜于特	255,037.59	78,943.56	30.95%	291,341.40	37,295.97	12.80%

2) 2021 年末应收账款坏账准备计提的充分性、合理性

公司在计提坏账准备时，结合公司所处市场情况、信用政策、结算方式，分析不同客户的具体情况以及与公司合作多年来历史过往，考虑是否有客观证据表明客户信用发生了显著的变化，风险是否显著增加来估计预期风险损失。

公司 2021 年末应收账款坏账准备计提比例由上年末的 12.80% 上升到 2021 年末的 30.95%，高于所选 6 家同行业公司的平均水平。主要是因为疫情的影响蔓延至 2021 年度，终端店铺陆续关闭，2020 年度减少 363 家店铺，2021 年度减少 947 家店铺，再加上受资金短缺影响，2021 年以来主要以销售库存产品为主，没有新的产品上市，影响了店铺的销售业绩，也影响了客户回款。公司供应链业务下游客户也受疫情影响业务减少，资金周转困难，使得公司回款慢，部分客户出现破产、失信、限高、诉讼等情况日渐增多。一方面由账龄分析法转为按单项计提，另一方面保理业务应收账款因客户信用的变化导致风险程度分类等级恶化导致坏账准备计提比例增加。2021 年末应收账款坏账准备计提具有充分性、合理性。

(2) 其他应收款坏账准备计提的充分性、合理性

1) 同比公司其他应收款坏账准备计提情况

单位：万元

公司	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
		金额	计提比例		金额	计提比例
美邦服饰	23,476.87	1,997.99	8.51%	25,346.29	2,557.54	10.09%
贵人鸟	5,684.49	360.13	6.34%	19,909.45	12,509.73	62.83%
探路者	8,066.10	4,637.82	57.50%	7,648.58	4,657.09	60.89%
森马服饰	13,783.23	6,393.02	46.38%	16,405.38	6,711.10	40.91%
海澜之家	62,525.42	5,846.18	9.35%	67,935.10	6,268.64	9.23%
九牧王	4,251.55	1,390.70	32.71%	3,700.83	893.95	24.16%
平均	19,631.28	3,437.64	26.80%	23,490.94	5,599.67	34.69%
搜于特	45,413.37	21,105.55	46.47%	16,452.17	5,067.11	30.80%

2) 2021 年末其他应收款坏账准备计提的充分性、合理性

公司 2021 年末其他应收款坏账准备计提比例由上年末 30.80% 上升到 2021 年末的 46.47%，高于所选 6 家同行业公司的平均水平。受疫情影响，部分供应商预收公司货款无法按时交货，公司将一年以上预付账款重分类至其他应收款计提坏账准备增加，客户出现破产、失信、限高、诉讼等情况日渐增多，由信用风险特征组合（账龄分析法）转为按单项计提，导致坏账准备计提比例增加。2021 年末其他应收款计提坏账准备具有充分性、合理性。

(3) 存货跌价准备计提的充分性、合理性

1) 同比公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

公司名称	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	存货余额	跌价准备	计提比例	存货余额	跌价准备	计提比例
美邦服饰	139,465.18	26,039.04	18.67%	198,474.51	39,437.66	19.87%
贵人鸟	20,211.50	2,021.47	10.00%	25,143.01	4,177.87	16.62%
探路者	50,162.73	22,509.85	44.87%	47,482.45	19,691.85	41.47%
森马服饰	447,582.40	45,214.24	10.10%	303,234.96	53,128.16	17.52%
海澜之家	910,770.56	98,738.61	10.84%	826,892.47	85,254.95	10.31%
九牧王	113,630.53	22,770.36	20.04%	98,960.12	22,996.11	23.24%
平均	280,303.81	36,215.60	19.09%	250,031.25	37,447.77	21.51%
搜于特	96,670.69	70,035.00	72.45%	276,219.15	69,902.48	25.31%

2) 2021 年末存货跌价准备计提的充分性、合理性

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。

公司 2021 年末存货跌价准备计提比例由上年末的 25.31% 上升到 72.45%，且高于所选同行业平均水平 53.36 个百分点。公司品牌服饰业务受资金短缺影响，2021 年以来主要以销售库存产品为主，没有新的产品上市，影响了店铺的销售业绩，也影响了客户回款；供应链管理业务方面，因为资金短缺，供应商货款逾期，影响了公司在市场进行采购，对公司的业务开展带来了较大影响。另外，为偿还利息、支付供应商货款、仓储租赁费、工资等生产经营支出，2021 年 7 月 14 日公司第五届董事会第三十次会议审议通过《关于对公司库存存货进行大力度降价促销的议案》，同意公司对账面余额 6.13 亿元的原材料布类及 15.82 亿元的服装库存在原来基础上进一步进行大力度降价促销，以快速回笼资金，缓解公司资金紧张状况。具体促销方案由公司经营管理层根据公司库存存货品类、库龄和市场情况制定，报总经理审批后具体组织实施。2021 年末根据管理层的定价以及参考期后销售价、市场价作为存货的预计售价，计提存货跌价准备。存货跌价准备计提具有充分性、合理性。

(4) 长期股权投资减值准备计提的充分性、合理性

1) 2020 年、2021 年长期股权投资减值准备计提情况：

单位：万元

项目	2021 年度末			2020 年度末		
	账面余额	减值准备余额	计提比例	账面余额	减值准备余额	计提比例
长期股权投资	120,972.59	20,669.63	17.09%	124,233.15	3,583.31	2.88%

2) 2021 年末长期股权投资计提减值准备的充分性、合理性

在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额，若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

长期股权投资减值准备计提比例由 2020 年末的 2.88% 上升到 2021 年末的 17.09%。主要原因系：公司投资的联营企业主要系纺织服装业上、下游的企业。

受疫情及经济下行的影响，部分联营企业 2021 年的经营业绩下滑。

基于上述情况，公司根据联营企业的财务报表及联营企业的实际经营情况，对长期股权投资的可收回金额进行估计，确认长期股权投资减值准备。公司计提长期股权投资减值准备具有充分性、合理性。

(5) 固定资产减值准备计提的充分性、合理性

1) 2020 年、2021 年固定资产减值准备计提情况：

单位：万元

项目	2021 年度末			2020 年度末		
	账面余额	减值准备余额	计提比例	账面余额	减值准备余额	计提比例
固定资产	82,646.49	6,219.23	7.53%	90,448.74	4,044.18	4.47%

2) 2021 年末固定资产计提减值准备的充分性、合理性

在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额，若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

公司固定资产主要是房屋建筑物、运输工具、办公设备、机器设备，并按各类固定资产使用寿命计提折旧。

固定资产减值准备计提比例由 2020 年末的 4.47% 提升到 2021 年末的 7.53%。主要是公司积极响应政府号召，于 2020 年 2 月 13 日投资 20,000 万元人民币设立了全资子公司东莞市搜于特医疗用品有限公司，投资建设了口罩生产线及熔喷布生产线等设备用于生产口罩等防疫用品，价值约为 9,500 万元。随着国家对疫情的严密控制、疫苗接种的全面铺开和国内众多口罩生产企业的相继出现，各类型口罩生产线及熔喷布生产线等设备价格大幅下降，公司重新对口罩生产线及熔喷布生产线等设备进行减值测试，2020 年末对口罩生产线及熔喷布生产线等设备计提 4,044 万元减值准备。2021 年度口罩供大于求情况越发严重，口罩销售价格直线下降，医疗公司出现了亏损，同时医疗公司从 2021 年 9 月开始已逐步停产，机器设备大部分闲置，2021 年度公司重新对相关机器设备的可收回金额进行评估，对口罩生产线及熔喷布生产线等设备增加了减值准备金额。公司固定资产减值准备计提具有充分性、合理性。

3、成本费用确认的准确性

公司按照收入的原则确定各项业务收入，按照各项业务收入实际发生的成本

费用进行归集，每月结转相应的成本费用，具有准确性。

综上所述，公司各类资产减值准备计提充分合理，成本费用确认准确，不存在规避期末净资产为负值的情形。

年审会计师回复：

针对上述问题（1），年审会计师回复如下：

我们主要实施了以下程序，包括但不限于：

1、获取公司业绩预告的净利润区间上下限的测算数据，与公司进行沟通，并根据公司计算的逻辑，对业绩测算数据进行复核；

2、获取未审财务报表，将业绩预告数据与未审财务报表进行核对。

经执行上述程序，除我们在 2021 年度审计报告中发表保留意见的事项外，未发现公司上述的回复说明与我们执行上述程序已获取的信息存在重大不一致。

针对上述问题（2），年审会计师回复如下：

通过年审期间执行审计程序，除我们在 2021 年度审计报告中发表保留意见的事项外，未发现公司上述的回复说明与我们年审期间执行的审计程序已获取的信息存在重大不一致。

二、年报问询函 2、提到：“亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司出具了带持续经营重大不确定性段落的保留意见的审计报告和带强调事项段无保留意见的内部控制审计报告。其中，形成审计报告保留意见的基础包括“应收账款和其他应收款”、“预付账款”，并提示你公司存在“与持续经营相关的重大不确定性”；内部控制审计报告强调“截至 2021 年 12 月 31 日，搜于特公司存在大量应收款项，搜于特公司对应收款项未能充分采取有效措施进行催收。应收款项的催收相关内部控制未能充分有效执行。”你公司董事会出具说明，表示年审会计师为你公司出具的非标准意见审计报告符合公司实际情况，充分揭示了公司的潜在风险，将积极采取有效措施努力消除审计报告中所涉及事项对公司的影响。

请你公司结合审计报告保留意见涉及事项及强调事项，说明你公司是否具备持续经营能力及判断依据，并及时进行充分风险提示。请年审会计师说明对

保留意见涉及事项已执行的审计程序，结合相关事项的是否具有重大性、广泛性等，说明是否存在以保留意见替代否定意见或无法表示意见的情形，在此基础上说明审计意见是否客观、谨慎，是否符合《监管规则适用指引——审计类第1号》的有关规定。”

公司回复如下：

1、公司是否具备持续经营能力及判断依据

公司2021年度归属于母公司净利润为-340,951.83万元，已连续两年大额亏损；截至2021年12月31日，公司流动负债高于流动资产124,119.49万元。因大额债务逾期未偿还等事项，公司涉及多起诉讼，本公司及子公司的部分银行账户、部分对外投资的股权被司法冻结，本公司的部分房产、车辆、土地被司法查封。这些情况表明存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。

为保证公司的持续经营能力，公司拟从以下方面改善公司经营情况：

(1) 大力推进公司重整工作。债权人已于2022年2月25日向东莞市中级人民法院申请公司破产重整，如果人民法院受理申请人对公司的重整申请，公司将依法配合法院及管理人开展相关重整工作。如果法院裁定公司进入重整，公司将与公司股东、债权人、意向重整投资人就公司重整可行性进行深入研究和论证，积极与各方共同商讨解决公司债务问题和未来经营发展问题的方案，努力化解公司债务危机和经营危机，推动公司重整取得成功，恢复公司正常经营能力和盈利能力，促进公司早日回归健康、可持续发展轨道。

(2) 积极做好公司经营管理工作。无论公司未来是否进入重整程序，公司都将在现有基础上积极做好经营工作，确保公司生产经营稳定。

品牌服饰业务方面，继续探索、完善、拓展“潮流前线”品牌商标线上线授权经营模式，维护好“潮流前线”品牌价值，大力拓展有优质行业资源及有丰富行业运营经验的经销商、渠道商等合作伙伴，增强品牌服饰业务的盈利能力。

供应链管理业务方面，加强供应链管理业务资金收付管理，采购端严控预付款，销售端严控应收款，保障供应链管理业务平稳开展。

(3) 根据公司经营管理工作实际情况，继续有序裁减非重要岗位员工，依法与裁减员工签署解除劳动关系合同，依法补偿，维护社会稳定；在精简员工的同时，逐步建立精干高效的经营管理组织体系。

(4) 厉行节约，压缩各项开支，加强成本费用控制，降低管理成本，保障

公司平稳经营所需的资金需求。

(5) 针对公司应收账款余额较大的情况，公司将大力度对公司应收账款依法进行追收，以回笼资金，尽最大努力减少公司损失。

(6) 积极应对公司面临的大量诉讼和仲裁案件，做好案件的应诉工作，切实维护公司的合法权益，化解矛盾，维护社会稳定。

(7) 对现有库存存货继续开展降价促销活动，回笼资金。

(8) 继续推进公司时尚产业供应链总部（一期）项目建设，2022 年该项目要竣工验收投入使用，尽快发挥其效益。

上述改善措施将有助于公司维持持续经营能力，实施上述其他措施不存在重大障碍，因此公司以持续经营为前提编制财务报表是恰当的。但如果上述改善措施不能有效实施，则公司可能不能持续经营，因此公司的持续经营能力仍存在重大不确定性。

2、风险提示

(1) 公司因债务逾期，公司可能会面临需支付相关违约金、滞纳金和罚息等情况，进而导致公司财务费用增加；债务逾期会导致公司融资能力下降，加剧公司资金紧张状况；债务逾期还会造成诉讼仲裁、银行账户冻结、资产被查封等进一步扩大。这些事项对公司业务发展造成一定的不利影响，公司持续经营能力存在重大不确定性。

(2) 2022 年 2 月 28 日，公司收到债权人南昌泰顺制衣有限公司《关于申请重整的通知书》。债权人以公司不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力，但具有重整价值为由，于 2022 年 2 月 25 日向东莞市中级人民法院申请对公司进行重整。但该重整申请能否被法院受理，后续公司是否进入重整程序尚存在重大不确定性。

(3) 根据《深圳证券交易所股票上市规则（2022 年修订）》第 9.4.1 条第（七）项的规定，如果公司被法院受理重整，公司股票及其衍生品种将被实施退市风险警示（股票简称前冠以“*ST”字样）。

(4) 如果法院正式受理申请人对公司的重整申请且重整顺利实施完毕，将有利于改善公司的资产负债结构，推动公司回归可持续发展轨道；但是，即使法院正式受理重整申请，后续仍然存在因重整失败而被宣告破产并被实施破产清算的风险。

如果公司被宣告破产，根据《深圳证券交易所股票上市规则（2022 年修订）》

第 9.4.17 条第（六）项的规定，公司股票及其衍生品种将被终止上市交易。

（5）公司与广州高新区投资集团有限公司于 2022 年 3 月 1 日签署了《破产重整之投资意向协议》，该协议仅是意向性协议，旨在载明双方就重整投资初步达成的意向，以促进双方后续开展进一步的具体商谈。本次合作的具体内容最终以法院裁定批准的重整计划及届时签署的具体协议为准，尚存在重大不确定性。

敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

年审会计师回复如下：

针对保留意见涉及事项，我们已执行的审计程序如下：

- 1、对公司销售与收款流程内部控制的设计与执行的有效性进行评估；
- 2、获取应收账款、其他应收款账龄明细表，选取样本通过核对记账凭证、发票等支持性记录，检查应收账款、其他应收款账龄明细表的准确性；
- 3、选取样本对金额重大的应收账款、其他应收款和预付账款余额实施了函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对；
- 4、获取管理层应收账款、其他应收款的坏账评估及相应的支持性文件，并分析其合理性；
- 5、对应收账款、其他应收款、预付账款末余额较大的欠款单位，通过进行实地走访、公开渠道查询等方式，了解其行业的状况、经营情况、资信情况、偿还能力和偿还意愿等方面的内容，复核评估管理层评估坏账的合理性。
- 6、结合函证程序，核查预付账款、应收账款、其他应收款的存在性和准确性；
- 7、对大额的预付款项进行期后检查。

我们在公司 2021 年度财务报表审计中，依据中国注册会计师审计准则第 1221 号——计划和执行审计工作时的重要性》及其应用指南，同时考虑到搜于特公司近两年连续大幅亏损，初步确认以搜于特公司未审合并营业收入的 0.5% 计算了上述审计的合并财务报表整体重要性水平，计算过程如下：

计划阶段重要性水平及可容忍误差	金额（元）
合并营业收入	5,176,112,859.04
0.5% 计算金额	25,880,564.30
重要性水平（取整）	25,880,000.00
可容忍误差（50%）	12,940,000.00

我们按照审定后的营业收入重新评估了重要性水平、可容忍误差，计算过程表如下：

计划阶段重要性水平及可容忍误差	金额（元）
合并营业收入	5,176,112,859.04
0.5%计算金额	25,880,564.30
重要性水平（取整）	25,880,000.00
可容忍误差（50%）	12,940,000.00

我们已根据经审计的营业收入重新评估了计划重要性水平，实际重要性水平等于总体审计策略中计划的重要性水平，因此我们未修改重要性水平。

上年度按照最近四年税前利润的平均数作为基数评估了重要性水平为 9,480,000.00 元。因搜于特公司持续亏损，因此我们 2021 年度不采用税前利润作为合并财务报表整体重要性水平计算基数，而是采用营业收入作为重要性水平的基数，计算重要性水平。今年按营业收入作为基数计算的重要性水平金额低于按最近四年税前利润平均数作为基数计算的重要性水平金额，今年的计算方法更为谨慎。

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条 当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：（一）在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；（二）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。

广泛性，是描述错报影响的术语，用以说明错报对财务报表的影响，或者由于无法获取充分、适当的审计证据而未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响。根据注册会计师的判断，对财务报表的影响具有广泛性的情形包括下列方面：（一）不限于对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响；（二）虽然仅对财务报表的特定要素、账户或项目产生影响，但这些要素、账户或项目是或可能是财务报表的主要组成部分；（三）当与披露相关时，产生的影响对财务报表使用者理解财务报表至关重要。

对搜于特公司的保留事项均为我们未能获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础。截至 2021 年 12 月 31 日，上述保留事项可能涉及的金额占

总资产（调整可能的影响数后）比例情况如下：

1、情况一，假设保留事项中应收款项全部无法收回，则各项目影响情况如下：

事项	影响	减少净资产可能涉及的最高金额（元）	总资产（模拟调减后）比例
应收账款-单项计提	应收账款及减值	781,743,092.03	13.98%
应收账款-商业保理	应收账款及减值	94,435,990.00	1.69%
其他应收款-应收预付	其他应收款及减值	185,109,258.97	3.31%
预付账款	预付账款及披露	100,392,893.59	1.80%
合计			20.78%

注：总资产（模拟调减后）=合并报表总资产- Σ 减少净资产可能涉及的最高金额

2、情况二，假设保留事项中应收款项全部全额收回，则各项目影响情况如下：

事项	影响	增加净资产可能涉及的最高金额（元）	总资产（模拟调增后）比例
应收账款-单项计提	应收账款及减值	540,660,973.87	7.12%
应收账款-商业保理	应收账款及减值	110,114,448.33	1.45%
其他应收款-应收预付	其他应收款及减值	188,876,401.96	2.49%
预付账款	预付账款及披露	-	-
合计			11.06%

注：总资产（模拟调增后）=合并报表总资产+ Σ 增加净资产可能涉及的最高金额。

由于上述两表均按照可能的最高影响数的极限情况进行假设，实际影响金额很可能低于上述数据。在两种极限情况下，保留事项影响总资产比例分别为 20.78%和 11.06%。同时，保留事项仅对财务报表特定要素、账户或项目产生影响，不具备广泛性。因此，我们发表了保留意见。不存在以保留意见替代否定意见或无法表示意见的情形，审计意见是客观、谨慎的，符合《监管规则适用指引——审计类第 1 号》的有关规定。

三、年报问询函 3、提到：“年报显示，你公司报告期末应收账款余额为 25.5 亿元，计提坏账准备 7.89 亿元，账面价值为 17.61 亿元，同比下降 30.68%。其中，按单项计提坏账准备的应收账款账面余额为 13.22 亿元，占比 51.85%，较期初 6.6%的占比大幅提高，坏账准备计提比例为 40.88%；按组合计提坏账

准备的应收账款账面余额为 12.28 亿元，占比 48.15%，坏账准备计提比例为 20.26%。你公司称，下游客户受疫情影响资金周转困难，部分客户出现破产、失信、限高、诉讼等情况。年审会计师认为，通过实施函证、访谈以及文件单据检查等审计程序，仍无法对上述款项的可收回性获得充分、适当的审计证据，因此无法确定是否有必要对相关款项余额和坏账准备项目作出调整。

请你公司：

(1) 结合你公司现行应收账款相关会计政策及单项计提的占比大幅提高的情况，说明如何确定应收账款是否需按单项计提坏账准备，以及确定相关应收账款坏账准备计提比例的依据及合理性，你公司在报告期内是否对应收账款计提的会计政策进行调整，如是，说明调整原因及具体调整情况；

(2) 以列表形式说明单项计提坏账准备应收账款形成的业务背景、账龄情况，合同约定的付款期限，未能及时收回的原因及合理性，你公司已采取或拟采取的催收措施及效果（如有），并提供前述应收账款涉及的客户名称，说明其与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

(3) 结合按组合计提坏账准备的应收账款客户的信用状况、预期信用损失模型参数选取情况，说明坏账准备计提比例较低的依据及合理性，在此基础上说明相关计提是否充分、审慎；

(4) 说明按欠款方归集的期末余额前五名应收账款的业务背景、欠款方的经营状况和履约能力，你公司参股 49%的联营企业绍兴市兴联供应链管理有限责任公司成为应收账款余额最大的欠款方的具体原因和合理性，该联营企业其他股东与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及实际控制人是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

(5) 说明你公司在督促关联方还款方面已采取的具体措施，你公司董事、监事、高级管理人员在应收账款催收方面是否勤勉尽责，是否存在损害上市公司利益的情形。

请年审会计师就上述问题（1）（2）（3）（4）、你公司独立董事对上述问题（4）（5）进行核查并发表明确意见。”

公司回复：

针对上述问题（1），公司回复如下：

1、应收账款坏账准备计提的会计政策

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。预期信用损失的计量取决于金融资产自初始确认后是否发生信用风险显著增加。

如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，本公司即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。

对于应收款项，本公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

(1) 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

公司将金额为人民币 100 万元（含）以上且占应收账款账面余额 10% 以上的的应收账款确认为单项金额重大的应收账款；将期末余额大于 10 万元（含）以上且占其他应收款账面余额 10% 以上的其他应收款分类为单项金额重大的其他应收款。本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

(2) 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已无法与债务人取得联系并且无第三方追偿人；有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，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，计提减值准备。

(3) 按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提

方法

1) 信用风险特征组合的确定依据

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收票据-银行承兑汇票	承兑人	参考历史信用损失经验，结合当前状况
应收票据-商业承兑汇票	承兑人	及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口与整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收账款-批发零售组合	销售主体行业类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况
应收账款-商业保理组合	销售主体行业类型	及对未来经济状况的预测，通过账龄、金融业风险程度与整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收账款-合并范围内组合	往来单位类型	合并范围内关联方未发生减值不计提
其他应收款-押金保证金组合	款项性质	参考历史信用损失经验，结合当前状况
其他应收款-社保公积金等代垫款组合	款项性质	及对未来经济状况的预测，按存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款-应收其他款组合	款项性质	
其他应收款-合并范围内组合	往来单位类型	合并范围内关联方未发生减值不计提

2) 各组合的账龄与整个存续期信用损失率对照表

账龄	应收账款信用损失率(%)	其他应收款信用损失率(%)
1年以内(含1年,以下同)	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00
2-3年	20.00	20.00
3-4年	30.00	30.00
4-5年	50.00	50.00
5年以上	100.00	100.00

3) 按金融业风险程度与整个存续期预期信用损失率对照表

组合名称	应收账款-商业保理业信用损失率(%)
正常	1.00
关注	5.00
次级	25.00
可疑	50.00
损失	100.00

公司在报告期内未对应收账款坏账准备计提的会计政策进行调整，应收账

款坏账准备计提的会计政策未发生变更。

2、确定应收账款是否需按单项计提坏账准备及坏账准备计提比例的依据及合理性

公司在计提坏账准备时，结合公司所处市场情况、信用政策、结算方式，分析不同客户的具体情况以及与公司合作多年来历史过往，考虑是否有客观证据表明客户信用发生了显著的变化，风险是否显著增加来估计预期风险损失。

公司确定坏账准备计提的依据和方法如下：

(1) 对于金额重大的客户

公司对单项金额重大的应收账款，单独进行减值测试，单独测试未发生减值的，包括在具有类似信用风险特征的组合中进行减值测试。

(2) 对于金额不重大的客户

如果存在以下情况，采用以下应收账款坏账准备计提比例，按照单项计提坏账准备，否则按照组合（账龄分析法）计提坏账准备：

1) 存在注销、吊销、破产、清算、失信、限高的客户，全额计提坏账准备；

2) 除 1) 情况外，客户经营情况正常、还款意愿正常、联系正常的，按照账龄分析法计提坏账准备；如果客户无法联系、还款意愿低等则按照 3) -12) 计提坏账准备；

3) 2 万元以下(含 2 万)的零星尾款，1 年内无交易的客户，全额计提坏账准备；

4) 被起诉并强制执行或保全，但尚未失信、限高的客户，欠款余额按最长账龄增加一年对应账龄分析法的计提比例计提坏账准备；

5) 除 1) -4) 情况外，3 年内无交易、1 年内无回款的客户，全额计提坏账准备；

6) 除 1) -5) 情况外，存在账龄 5 年以上、1 年内无交易、1 年内无回款的客户，全额计提坏账准备；

7) 除 1) -6) 情况外，存在账龄 4-5 年、2 年内没有交易、1 年内无回款的客户，全额计提坏账准备；

8) 除 1) -7) 情况外，存在账龄 4-5 年、1 年内没有交易、1 年内无回款的客户，按照欠款余额 50% 计提

9) 除 1) -8) 情况外，存在账龄 3-4 年、2 年内没有交易、1 年内无回款的客户，按照欠款余额的 50% 计提；

10) 除 1) -9) 情况外, 存在账龄 3-4 年、1 年内没有交易、1 年内无回款的客户, 按照欠款余额的 30% 计提;

11) 除 1) -10) 情况外, 存在账龄 2-3 年、2 年内没有交易、1 年内无回款的客户, 按照欠款余额的 30% 计提;

12) 除上述情况外, 无法联系客户, 欠款余额按最长账龄增加一年对应账龄分析法的计提比例计提坏账准备。

上述 1) 、3) -12) 的情况表明客户的信用发生显著的变化, 公司根据客户的信用情况、经营情况、账龄、交易和回款等多维度对欠款单位进行分析, 在账龄分析法的基础上, 确定单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例。公司的客户存在较多的中小企业和个体户, 客户较多且分散, 统一评估标准可以减少管理层会计估计的随意性, 保持核算的一贯性。公司应收账款坏账准备计提政策未发生变化, 计提比例是审慎和合理的。

按单项计提坏账准备的应收账款坏账准备情况如下:

单位: 万元

项目	期末余额					期初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)		金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
1、存在注销、吊销、破产、清算、失信、限高的客户, 全额计提坏账准备	11,572.58	8.76	11,572.58	100.00	-	2,705.75	14.08	2,705.75	100.00	-
3、2 万元以下(含 2 万、的零星尾款, 1 年内无交易的客户, 全额计提坏账准备	18.91	0.01	18.91	100.00	-	100.70	0.52	100.70	100.00	-
4、被起诉并强制执行或保全, 但尚未失信、限高的客户, 欠款余额按最长账龄增加一年对应账龄分析法的计提比例计提坏账准备	5,359.98	4.05	2,986.35	55.72	2,373.63	-	-	-	-	-
5、除 1-4 情况外, 3 年内无交易、1 年内无回款的客户, 全额计提坏账准备	7,675.42	5.80	7,675.42	100.00	-	6,431.08	33.44	6,431.08	100.00	-
6、除 1-5 情况外, 存在账龄 5 年以上、1 年内无交易、1 年内无回款的客户, 全额计提坏账准备	1,280.47	0.97	1,280.47	100.00	-	-	-	-	-	-

7、除 1-6 情况外，存在账龄 4-5 年、2 年内没有交易、1 年内无回款的客户，全额计提坏账准备	664.56	0.50	664.56	100.00	-	859.67	4.47	859.67	100.00	-
8、除 1-7 情况外，存在账龄 4-5 年、1 年内没有交易、1 年内无回款的客户，按照欠款余额 50% 计提	576.37	0.44	288.18	50.00	288.19	1,076.86	5.60	538.43	50.00	538.43
9、除 1-8 情况外，存在账龄 3-4 年、2 年内没有交易、1 年内无回款的客户，按照欠款余额的 50% 计提	1,609.93	1.22	804.97	50.00	804.96	1,914.56	9.95	957.28	50.00	957.28
10、除 1-9 情况外，存在账龄 3-4 年、1 年内没有交易、1 年内无回款的客户，按照欠款余额的 30% 计提	145.60	0.11	43.68	30.00	101.92	-	-	-	-	-
11、除 1-10 情况外，存在账龄 2-3 年、2 年内没有交易、1 年内无回款的客户，按照欠款余额的 30% 计提	2,889.29	2.18	866.79	30.00	2,022.50	229.49	1.19	68.85	30.00	160.64
12、除上述情况外，无法联系客户，欠款余额按最长账龄增加一年对应账龄分析法的计提比例计提坏账准备	169.44	0.13	40.41	23.85	129.03	-	-	-	-	-
单独分析	100,277.86	75.83	27,823.78	27.75	72,454.08	5,914.16	30.75	2,944.29	49.78	2,969.87
合计	132,240.41	100.00	54,066.10	40.88	78,174.31	19,232.27	100.00	14,606.05	75.95	4,626.22

针对上述问题（2），公司回复如下：

1、单项计提坏账准备应收账款情况：

单位：万元

客户名	期末余额	账龄						坏账准备	业务背景
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上		
绍兴***公司	48,646.65	4,080.70	32,068.53	12,497.42	-	-	-	9,729.33	销售货款
浙江***公司	33,441.38	7,597.84	25,688.01	155.53	-	-	-	6,688.28	销售货款
苏州***公司	6,059.91	-	5,545.23	514.68	-	-	-	3,029.95	销售货款
永春***公司	4,473.55	-	-	4,473.55	-	-	-	4,473.55	销售货款
监利***公司	4,324.62	-	619.90	3,704.72	-	-	-	864.92	销售货款
广州***公司	2,761.54	-	621.00	2,140.54	-	-	-	2,761.54	销售货款
玉沙***公司	2,464.07	-	-	1,009.22	1,454.85	-	-	1,232.03	销售货款
苏州***公司	1,516.65	-	-	242.21	1,274.44	-	-	1,516.65	销售货款
浙江***公司	1,430.15	-	-	521.28	908.87	-	-	715.08	销售货款
广州***公司	1,029.02	-	-	445.05	583.97	-	-	1,029.02	销售货款

东莞***公司	954.25	729.75	-	-	-	224.50	-	954.25	销售货款
广州***公司	923.90	-	-	923.90	-	-	-	277.17	销售货款
郭**	867.02	-	-	867.02	-	-	-	867.02	销售货款
东群***公司	866.72	-	205.06	604.00	57.66	-	-	866.72	销售货款
湖北***公司	866.37	-	-	446.18	420.19	-	-	866.37	销售货款
东莞***公司	801.45	-	-	801.45	-	-	-	240.44	销售货款
荆门***公司	787.98	787.98	-	-	-	-	-	493.99	销售货款
超泰***公司	787.25	-	-	787.25	-	-	-	787.25	销售货款
福建***公司	720.91	-	-	720.91	-	-	-	720.91	销售货款
泉州***公司	700.15	-	-	700.15	-	-	-	700.15	销售货款
苏州***公司	678.16	-	55.96	529.16	93.04	-	-	678.16	销售货款
玉沙***公司	667.49	-	-	-	667.49	-	-	333.74	销售货款
洛阳***公司	663.00	-	-	-	663.00	-	-	331.50	销售货款
谢**	560.88	-	-	-	50.06	274.12	236.70	560.88	销售货款
吴江***公司	514.81	503.62	-	-	-	11.19	-	514.81	销售货款
朱**	485.83	-	5.73	55.44	152.26	263.24	9.16	360.25	销售货款
深圳***公司	480.46	-	-	480.46	-	-	-	144.14	销售货款
广州***公司	434.29	-	-	434.29	-	-	-	130.29	销售货款
管**	414.87	-	-	-	14.80	220.82	179.25	414.87	销售货款
郑**	397.04	-	-	-	-	328.36	68.68	397.04	销售货款
广州***公司	365.73	-	-	-	365.73	-	-	365.73	销售货款
广州***公司	342.60	-	-	148.90	193.70	-	-	342.60	销售货款
永春***公司	335.46	-	-	335.46	-	-	-	335.46	销售货款
陈**	318.92	-	12.50	57.53	88.53	137.18	23.18	168.34	销售货款
江阴***公司	293.20	-	-	-	-	293.20	-	293.20	销售货款
东莞***公司	255.02	-	255.02	-	-	-	-	255.02	销售货款
东莞***公司	202.49	-	-	-	-	202.49	-	202.49	销售货款
张**	186.07	-	-	3.00	-	19.50	163.57	186.07	销售货款
广州***公司	180.30	-	-	-	180.30	-	-	180.30	销售货款
仪征***公司	152.35	-	-	-	152.35	-	-	76.17	销售货款
张**	131.89	-	-	-	-	25.48	106.41	131.89	销售货款
陈**	129.85	-	-	19.51	34.31	17.05	58.98	129.85	销售货款
贾**	119.25	-	-	3.00	-	38.88	77.37	119.25	销售货款
广州***公司	117.28	-	-	-	-	117.28	-	117.28	销售货款
郑**	115.00	-	-	-	-	-	115.00	115.00	销售货款
李**	113.94	-	-	-	-	-	113.94	113.94	销售货款
王**	103.30	-	-	-	-	11.26	92.04	103.30	销售货款
普宁***公司	101.70	-	-	101.70	-	-	-	30.51	销售货款
江阴***公司	101.08	-	-	-	97.18	3.90	-	101.08	销售货款
张**	100.66	-	-	100.66	-	-	-	30.20	销售货款
100 万以下合计 (共 397 个客户)	8,753.95	10.18	155.20	780.46	1,065.64	2,907.21	3,835.27	7,988.12	销售货款
合计	132,240.41	13,710.07	65,232.14	34,604.63	8,518.37	5,095.66	5,079.54	54,066.10	

2、合同约定的付款期

以上按单项计提坏账准备的应收账款均为销售货物形成的应收账款，销售合同未对付款期限进行明确的约定。按照交易习惯，公司根据与合作客户的合作情况，给予不同的信用期。公司分服装、材料、电子产品类客户适用不同的信用政策如下：

业务	公司信用政策情况
服装类业务	根据客户信用评级情况给予 90-365 天的信用期
材料类业务	根据客户信用评级情况给予 30-90 天的信用期
其他产品(时尚电子类业务等)	根据客户信用评级情况给予 30-90 天信用期
保理类业务	根据客户信用评级情况给予 60-365 天的信用期

3、应收账款未能及时收回的原因及合理性

应收账款未能及时收回主要系公司品牌服装业务在 2020 年受到疫情影响，终端店铺开业时间延迟、人流量减少，消费低迷，造成公司品牌服装难以销售，终端客户货物积压较大、回款缓慢；疫情的影响蔓延至 2021 年度，整体经济环境下行，终端店铺陆续关闭，2020 年度减少 363 家店铺，2021 年度减少 947 家店铺，2021 年以来主要以销售库存产品为主，没有新的产品上市，影响了店铺的销售业绩，也影响了客户回款。公司供应链业务下游客户也受疫情影响业务减少，资金周转困难，使得公司回款慢，部分客户出现破产、失信、限高、诉讼等情况日渐增多。由于外部行业环境、疫情、以及公司自身经营情况的影响，客户的还款能力和还款意愿都呈现减弱的趋势。

4、公司已采取和拟采取的催收措施

针对公司应收账款余额较大的情况，公司已成立以总经理为组长、各相关部门负责人组成的追偿债务领导小组，一方面通过电话、发函、拜访等方式进行应收款项的催收；另一方面对部分应收款启动诉讼手段追收。后续公司将进一步大力度对应收账款依法进行追收，强化执行力度，回笼资金，尽最大努力减少公司损失；对存在减值迹象的项目综合判断后计提减值准备。

同时，公司将继续完善内部控制制度，强化内部控制制度的执行力度，加强内部控制监督检查，完善落实应收账款的对账、催收相关内部控制，减少应收账款的产生，促进公司健康、可持续发展。

上述按单项计提坏账准备的应收账款，除绍兴市兴联供应链管理有限公司、苏州优格尔实业有限公司和监利县盛茂纺织有限公司是公司的联营企业外，其他客户与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

针对上述问题（3），公司回复如下：

1、2021年按照组合计提坏账准备的应收账款与上年度同期比较情况

单位：万元

类别	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
	金额	金额	计提比例 (%)	金额	金额	计提比例 (%)
批发零售业组合	102,342.14	13,866.02	13.55	247,418.02	20,828.94	8.42
商业保理业组合	20,455.04	11,011.44	53.83	24,691.11	1,860.98	7.54
合计	122,797.18	24,877.46	20.26	272,109.13	22,689.92	8.34

(1) 客户的信用情况

1) 批发零售业组合（账龄分析法）

批发零售业组合系采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款。对于批发零售的客户，公司已将信用发生显著变化的客户按单项计提坏账准备（详见上述针对问题（1）的回复），余下的客户的信用状况较好，不存在失信或限高的情况，按照公司一贯的坏账政策，按账龄分析法计提坏账准备，坏账准备的计提比例详见上述针对问题（1）的回复。

批发零售业组合应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备		账面余额		坏账准备
	金额	金额	计提比例 (%)	金额	金额	计提比例 (%)
1年以内	45,908.19	2,295.42	5.00	154,393.82	7,745.28	5.00
1至2年	25,555.34	2,555.53	10.00	66,108.16	6,610.82	10.00
2至3年	18,439.87	3,687.97	20.00	20,812.88	4,162.58	20.00
3至4年	7,940.11	2,382.03	30.00	4,488.11	1,346.43	30.00
4至5年	3,107.11	1,553.55	50.00	1,302.44	651.22	50.00
5年以上	1,391.52	1,391.52	100.00	312.61	312.61	100.00
合计	102,342.14	13,866.02	13.55	247,418.02	20,828.94	8.42

2) 商业保理业组合

商业保理业组合系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。公司的授信业务划分为正常、关注、次级、可疑和损失五类，后三类合称不良贷款。

①正常：借款人能够履行合同，没有足够理由怀疑贷款本息不能按时足额

偿还；

②关注：尽管借款人目前有能力偿还贷款本息，但存在一些可能对偿还产生不利影响的因素；

③次级：借款人的还款能力出现明显问题，完全依靠其正常营业收入无法足额偿还贷款本息，即使执行担保，也可能会造成一定损失。

④可疑：借款人无法足额偿还贷款本息，即使执行担保，也肯定要造成较大损失。

⑤损失：在采取所有可能的措施或一切必要的法律程序之后，本息仍然无法收回，或只能收回极少部分。

公司授信业务根据贷款逾期时间，同时考虑借款人的风险特征和担保因素，参照客户贷款逾期天数风险分类矩阵对客户贷款进行分类。风险分类矩阵如下：

担保方式/ 逾期时间	未逾期	本金 30天内	本金 3个月内	本金 3-6个月	利息 30天内	利息 2个月内	利息 2-3个月
信用担保	正常	正常	关注	次级	关注	次级	次级
保理质押	正常	正常	关注	次级	正常	关注	次级
物业抵押	正常	正常	关注	关注	正常	关注	关注

放款当日贷款直接认定为正常类；超过分类矩阵时间范围的均为不良贷款，具体分类结合具体情况认定。

商业保理的客户因受疫情、整体经济环境下行等的影响，出现资金周转困难、贷款逾期、失信、诉讼等情况，信用情况恶化，导致风险程度分类等级下调，公司结合客户的贷款逾期情况、信用情况、经营情况等，将应收账款划分至相应的风险分类等级，按照公司一贯的坏账政策，按照金融业风险程度计提坏账准备，坏账准备的计提比例详见上述针对问题（1）的回复。

商业保理组合应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	期末余额			期初余额		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
		金额	计提比例 (%)		金额	计提比例 (%)
正常				1,977.65	19.78	1.00
关注				21,145.61	1,057.28	5.00
次级						
可疑	18,887.20	9,443.60	50.00	1,567.85	783.92	50.00
损失	1,567.84	1,567.84	100.00			
合计	20,455.04	11,011.44	53.83	24,691.11	1,860.98	7.54

综上，公司按照一贯的应收账款坏账准备计提政策和坏账准备计提比例来计提按组合的应收账款坏账准备，坏账准备计提是充分和审慎的。

针对上述问题（4），公司回复如下：

1、按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	坏账准备	业务背景
1	绍兴市兴联供应链管理有限公司	48,646.65	9,729.33	销售货物
2	浙江辉煌供应链管理有限公司	33,441.38	6,688.28	销售货物
3	苏州优格尔实业有限公司	6,059.91	3,029.95	销售货物
4	普宁市万泰购物广场有限公司	5,496.70	2,748.35	保理贷款
5	湖北卓越长基供应链管理有限公司	5,005.00	2,502.50	保理贷款
	合计	98,649.64	24,698.41	

期末余额前五名的应收账款客户的经营情况和履约能力情况如下：

（1）绍兴市兴联供应链管理有限公司（以下简称“绍兴兴联”）

公司对绍兴兴联的应收账款形成业务背景系销售货物，2019年-2021年应收账款、销售和回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年 期初余额	2019年 销售(含 税)	2019年 回款	2019年 期末余额	2020年 销售(含 税)	2020年 回款	2020年 期末余额	2021年 销售(含 税)	2021年 回款	2021年 期末余额
绍兴兴联	11,326.81	93,799.08	68,114.71	37,011.18	32,068.53	20,261.65	48,818.06	5,721.11	5,892.52	48,646.65

绍兴兴联于2016年8月9日成立，注册资本41,632.65万元，主要系从事棉纱纺织品的贸易业务，存在部分进口业务。绍兴兴联2021年度营业收入为465,888.92万元，较2020年度营业收入307,721.37万元增加了158,167.55万元，增加了51%；2021年度的净利润为-17,789.52万元，较2020年度净利润17.61万元大幅减少，出现大额亏损。虽绍兴兴联2021年度和目前仍在正常经营，但因受疫情、整体经济下行和贸易战因素等的影响，出现资金紧张的情况。

针对绍兴兴联欠公司款项的情况，公司进行了多次电话催收以及与对方面谈协商还款事宜，绍兴兴联于2021年1月4日制定了书面的还款计划，向公司承诺了具体还款时间和金额。但绍兴兴联因受疫情影响，资金周转困难，未能按照2021年1月4日制订的还款计划还款，于2021年10月13日向公司申请延期还款，申请将原还款计划中约定的还款时间延期12个月执行。为此，就绍兴兴

联欠公司的部分款项，公司 2021 年 11 月 22 日向东莞市第一人民法院对绍兴兴联提起民事诉讼，东莞市第一人民法院于 2021 年 12 月 6 日立案受理，并于 2022 年 1 月 14 日作出（2021）粤 1971 民初 38004 号《民事调解书》，对涉案金额达成还款计划。

因绍兴兴联资金周转困难，未完全按照调解书的还款计划还款。结合纺织行业整体的市场情况、绍兴兴联的经营情况、公司的催收情况等方面的考虑，公司认为绍兴兴联的履约能力存在不确定性，公司经审慎判断，按照 20% 计提应收账款坏账准备。

绍兴兴联的其他股东与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5% 以上股东及实际控制人不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

（2）浙江辉煌供应链管理有限公司（以下简称“浙江辉煌”）

公司对浙江辉煌的应收账款形成业务背景系销售货物，2019 年至 2021 年应收账款、销售和回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2019 年期初余额	2019 年销售(含税)	2019 年回款	2019 年期末余额	2020 年销售(含税)	2020 年回款	2020 年期末余额	2021 年销售(含税)	2021 年回款	2021 年期末余额
浙江辉煌	-173.76	53,558.70	42,669.46	10,715.48	41,099.75	19,942.89	31,872.34	7,597.85	6,028.81	33,441.38

浙江辉煌于 2017 年 4 月 26 日成立，注册资本 70,000.00 万元，主要系从事棉纱、棉粘胶等纺织品原材料的贸易业务，存在部分进口业务。2021 年和目前浙江辉煌生产经营仍在正常进行，但因受疫情、贸易战、整体经济环境下行等的影响，浙江辉煌出现资金周转困难。

针对浙江辉煌欠公司款项的情况，公司多次进行了电话催收，与对方协商还款事宜，浙江辉煌于 2021 年 1 月 4 日制定了书面还款计划，向公司承诺了具体还款时间和金额。但浙江辉煌因受疫情影响，资金周转困难，未能按照 2021 年 1 月 4 日制订的还款计划还款，于 2021 年 10 月 13 日申请延期还款，申请将原还款计划中约定的还款时间延期 12 个月执行。就浙江辉煌欠公司的部分款项，公司已于 2021 年 12 月 13 日向东莞市第一人民法院提起民事诉讼，东莞第一人民法院于 2022 年 3 月 10 日立案受理，一审已开庭审理，目前尚未判决。

结合纺织行业整体的市场情况、浙江辉煌的经营情况、公司的催收情况等方面的考虑，公司认为浙江辉煌的履约能力存在不确定性，公司经审慎判断，按照 20% 计提应收账款坏账准备。

(3) 苏州优格尔实业有限公司（以下简称“优格尔”）

公司对优格尔的应收账款形成业务背景系销售货物，2019年至2021年应收账款、销售和回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年期初余额	2019年销售(含税)	2019年回款	2019年期末余额	2020年销售(含税)	2020年回款	2020年期末余额	2021年销售(含税)	2021年回款	2021年期末余额
优格尔	-	9,876.69	9,212.01	664.68	5,545.23	150.00	6,059.91	-	-	6,059.91

优格尔于2019年9月12日成立，注册资本20,000.00万元，主要系从事纺织原料的贸易业务。优格尔2021年度的营业收入为48.84万元，较2020年度营业收入8,964.29万元大幅减少。因受疫情和资金短缺的影响，优格尔目前业务基本停滞。

针对优格尔欠控股子公司苏州聚通供应链管理有限公司（以下简称“聚通公司”）款项的情况，聚通公司进行多次电话及上门催收未果，为此，就优格尔欠公司的部分款项，聚通公司于2021年12月20日向苏州市吴江区人民法院提起民事诉讼，吴江区人民法院于2022年2月7日立案受理，尔后优格尔承诺就涉案金额分期付清欠款，2022年4月12日原被告双方达成和解协议，聚通公司于2022年4月20日申请撤诉。

结合纺织行业整体的市场情况、优格尔的经营情况、公司的催收情况等方面的考虑，公司认为优格尔的履约能力存在不确定性，公司经审慎判断，按照50%计提应收账款坏账准备。

(4) 普宁市万泰购物广场有限公司（以下简称“普宁万泰”）

公司对普宁万泰的应收账款形成业务背景系保理贷款业务，2019年至2021年应收账款保理本金和利息及回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年期初余额	2019年保理本金和利息	2019年回款	2019年期末余额	2020年保理本金和利息	2020年回款	2020年期末余额	2021年保理本金和利息	2021年回款	2021年期末余额
普宁万泰	1,025.82	5,172.77	1,137.75	5,060.84	435.86	-	5,496.70	-	-	5,496.70

普宁万泰于2011年7月26日成立，注册资本为6,000.00万元，主要从事万泰购物广场的商业地产租赁，物业管理业务。万泰购物广场租金随下游租户的经营情况波动而波动，尤其是部分商铺的租金与承租人销售额挂钩，受新冠疫情影响，下游租户经营困难，导致租金回收困难，且存在部分商铺空置，另截至

2020 年底，普宁市万泰购物广场有限公司涉及与第三方金融合同纠纷（2020 粤 52 民初 794 号），其履约能力存在不确定性。

针对普宁万泰欠公司款项的情况，公司多次上门催收。结合普宁万泰的经营情况、公司的催收情况等方面的考虑，公司认为普宁万泰的履约能力存在不确定性，公司经审慎判断，对普宁万泰的应收账款属于可疑类保理贷款，按照 50% 计提应收账款坏账准备。

（5）湖北卓越长基供应链管理有限公司（以下简称“卓越长基”）

公司对卓越长基的应收账款形成业务背景系保理贷款业务的本金和利息，2019 年-2021 年应收账款、保理本金和利息及回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2019 年期初余额	2019 年保理本金和利息	2019 年回款	2019 年期末余额	2020 年保理本金和利息	2020 年回款	2020 年期末余额	2021 年保理本金和利息	2021 年回款	2021 年期末余额
卓越长基	-	4,576.32	-	4,576.32	428.68	-	5,005.00	-	-	5,005.00

卓越长基于 2016 年 7 月 5 日成立，注册资本 1,000.00 万元，主要从事供应链管理业务；纺织品制造；针织品及原料、皮革及皮革制品、服装、服装辅料批发业务。卓越长基目前主业已经停滞，原办公地点已无人办公，其履约能力存在不确定性。

针对卓越长基欠公司款项的情况，公司多次上门催收未果。后与对方协商还款事宜，于 2021 年 12 月 27 日与卓越长基签订了《还款及增信协议》。结合卓越长基的经营情况、公司的催收情况等方面的考虑，公司认为卓越长基的履约能力存在不确定性，公司经审慎判断，对卓越长基的应收账款属于可疑类保理贷款，按照 50% 计提应收账款坏账准备。

针对上述问题（5），公司回复如下：

针对关联方欠款，根据关联方欠款的具体情况，公司已采取多种措施大力催收。

针对绍兴兴联欠公司款项的情况，公司进行了多次电话催收以及与对方面谈协商还款事宜。绍兴兴联于 2021 年 1 月 4 日制定了书面的还款计划，向公司承诺了具体还款时间和金额；但由于绍兴兴联因受疫情影响，资金周转困难，未

能按照 2021 年 1 月 4 日制定还款计划还款，于 2021 年 10 月 13 日向公司申请延期还款，申请将原还款计划中约定的还款时间延期 12 个月执行。为此，就绍兴兴联欠公司的部分款项，公司 2021 年 11 月 22 日向东莞市第一人民法院对绍兴兴联提起民事诉讼，东莞市第一人民法院于 2021 年 12 月 6 日立案受理，并于 2022 年 1 月 14 日作出（2021）粤 1971 民初 38004 号《民事调解书》，对涉案金额达成还款计划。

针对优格尔欠控股子公司苏州聚通供应链管理有限公司（以下简称“聚通公司”）款项的情况，聚通公司进行多次电话及上门催收未果，为此，就优格尔欠公司的部分款项，聚通公司于 2021 年 12 月 20 日向苏州市吴江区人民法院提起民事诉讼，吴江区人民法院于 2022 年 2 月 7 日立案受理，尔后优格尔承诺就涉案金额分期付清欠款，2022 年 4 月 12 日原被告双方达成和解协议，聚通公司于 2022 年 4 月 20 日申请撤诉。

针对湖北尔邦富纺织股份有限公司（以下简称“尔邦富”）欠子公司深圳市前海搜银商业保理有限公司款项的情况，公司多次进行了电话及上门催收，双方于 2021 年 12 月 27 日签订《还款及增信协议》，延长了还款期限，尔邦富股东同意将其持有尔邦富 13% 的股权（即出资额 128.70 万元，占尔邦富注册资本 6.77%）质押给公司。公司正在督促其办理相关手续。

针对监利县盛茂纺织有限公司欠控股子公司广州集亚特供应链管理有限公司款项的情况，公司多次进行电话及上门催收。

后续公司将持续跟进相关回款情况，继续加大催收力度，利用法律手段依法追收，最大限度挽回公司损失。

综上所述，公司董事、监事、高级管理人员在应收账款催收方面勤勉尽责，不存在损害上市公司利益的情形。

年审会计师回复：

针对上述问题（1），我们主要执行了以下程序：

- 1、了解公司的应收账款坏账准备计提的会计政策；
- 2、获取应收账款账龄明细表，对账龄进行分析性复核；
- 3、选取样本对金额重大的应收账款余额实施了函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对；
- 4、获取管理层应收账款的坏账评估及相应的支持性文件，并分析其合理性；

5、对应收账款期末余额较大的欠款单位，通过进行实地走访、公开渠道查询等方式，了解其行业的状况、经营情况、资信情况、偿还能力和偿还意愿等方面的内容，复核评估管理层评估坏账的合理性。

结合年审期间实施的审计程序，除我们在 2021 年度审计报告中发表保留意见的事项外，未发现公司的上述回复说明与我们年审期间已执行的审计程序已获取的信息存在重大不一致。

针对上述问题（2），我们主要执行了以下程序：

1、获取单项计提坏账准备的应收账款明细表，对应收账款的业务背景、未及时收回的原因进行了解，同时结合收入的审计程序，了解应收账款形成的原因；

2、获取应收账款账龄明细表，对账龄进行分析性复核；

3、结合收入审计程序，选取样本检查销售合同，关注合同约定的付款期限；

4、获取和检查公司的催收文件；

5、对应收账款期末余额较大的欠款单位，通过进行实地走访、公开渠道查询等方式，了解其与公司、公司的实控人及董监高、5%以上股东是否存在关联关系。

结合年审期间实施的审计程序，未发现公司的上述回复说明与我们年审期间已执行的审计程序已获取的信息存在重大不一致。

针对上述问题（3），我们主要执行了以下程序：

1、了解公司的应收账款坏账准备计提的会计政策；

2、获取应收账款账龄明细表，对账龄进行分析性复核；选取样本通过核对记账凭证、发票等支持性记录，检查应收账款账龄明细表的准确性；

3、选取样本对金额重大的应收账款余额实施了函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对；

4、获取管理层应收账款的坏账评估及相应的支持性文件，并分析其合理性；

5、对应收账款期末余额较大的欠款单位，通过进行实地走访、公开渠道查询等方式，了解其行业的状况、经营情况、资信情况、偿还能力和偿还意愿等方面的内容，复核管理层评估坏账的合理性。

结合年审期间实施的审计程序，除我们在 2021 年度审计报告中发表保留意见的事项外，未发现公司的上述回复说明与我们年审期间已执行的审计程序已获

取的信息存在重大不一致。

针对上述问题（4），我们主要执行了以下程序：

- 1、通过进行访谈、公开渠道查询等方式，了解其行业的状况、经营情况、资信情况、偿还能力和偿还意愿等方面的内容；
- 2、了解公司与欠款方交易的业务背景；
- 3、获取和检查联营企业绍兴兴联、优格尔的财务报表，对其财务情况进行了解；
- 4、实施了函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对；
- 5、获取和检查公司的催收文件；
- 6、通过访谈、公开渠道查询等方式，了解绍兴兴联其他股东与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东是否存在关联关系。

结合年审期间实施的审计程序，除我们在 2021 年度审计报告中发表保留意见的事项外，未发现公司的上述回复说明与我们年审期间已执行的审计程序已获取的信息存在重大不一致。

四、年报问询函 4、提到：“年报显示，截至报告期末你公司存货账面价值为 26,635.68 万元，同比下降 87.09%，占总资产的比例为 3.94%，相比 2020 年下降 15.62 个百分点。报告期内，你公司计提存货跌价准备 70,035 万元，其中本期新增计提 134,126.12 万元，转回或转销 133,993.6 万元，你公司称在报告期内继续对库存存货进行大力度降价促销。

请你公司：

（1）说明报告期内低价处理存货的详细情况，包括但不限于存货类别、数量、金额、促销价与正常售价的差异，促销商品对应的客户是否与你公司、你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系，并结合截至报告期末及回函日的回款情况、计提坏账准备金额等，说明相关收入是否符合收入确认条件；

（2）结合当前市场需求、存货可变现净值的测算情况、存货跌价准备的计提方法和计算过程以及可比公司存货跌价准备计提情况等，说明你公司新增计提存货跌价准备金额是否充分、合理；

(3) 说明你公司前期存货盘点情况，存货账面价值的真实性、准确性，并对比相关因素变化情况说明以前年度存货跌价准备计提是否充分、谨慎。

请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，并说明针对上述存货及收入所执行的审计程序与获得的审计证据。”

公司回复：

针对上述问题（1），公司回复如下：

1、公司 2021 年度收入、成本及回款情况如下：

单位：万元

分业务	销售数量 (注 3)	销售收入 (不含税) (注 4)	销售成本	正常销售估计收入 (注 5)	实际销售与正常销售差异	2021 年 1-12 月回款 (注 6)	2022 年 1-5 月 15 日回款 (注 7)	2021 年 12 月 31 日计提坏账准备
材料	619,766,124.59	457,266.60	472,337.25	482,964.84	-25,698.24	488,628.15	8,216.51	2,079.21
电子产品	45,755.00	19,983.45	28,578.50	29,212.94	-9,229.49	18,575.10	3,663.30	200.31
服装	22,703,632.00	38,295.12	42,762.94	65,263.50	-26,968.38	39,874.86	570.98	196.35
医疗产品	56,420,359.00	1,155.91	1,416.97	1,155.91	0.00	1,309.74	0.00	0.30
总计	698,935,870.59	516,701.08	545,095.66	578,597.19	-61,896.11	548,387.85	12,450.79	2,476.17

注 1：因公司报告期内持续促销，难以对正常销售及促销进行区分，销售收入、销售成本均取自 2021 年度的收入、成本总额。

注 2、销售成本为存货跌价准备转销后的成本。

注 3：销售量单位材料为：米、公斤（梭织为米，针织、棉纱等为公斤）；服装为：件、条；电子产品为：个、台；医疗产品为：个。

注 4：销售收入（不含税）及其他项数据均为全年数据。

注 5：材料、服装、电子产品正常销售估计收入按公司 2020 年 1-9 月份成本毛利率估计，医疗产品正常销售估计收入与实际销售收入一致。

注 6：2021 年度收回的客户款项优先计入 2021 年销售回款，并以 2021 年 1-12 月客户的销售额为限。

注 7：2022 年 1 月 1 日至 5 月 15 日回款，根据 2022 年 1 月 1 日至 5 月 15 日回款进行统计，并以 2021 年 1-12 月对各客户的销售额减去 2021 年已回款为限。

2020 年公司主要是受新冠疫情影响首次出现大额亏损，因借款逾期，2021 年 4 月开始有债权银行对公司提起诉讼、仲裁，公司和子公司的部分银行账户和部分对外投资的股权等资产被司法冻结。2021 年公司虽然在积极改善相关不确定性事项，但资金短缺进一步加剧，债务逾期的规模增大，诉讼的规模增大，多家金融机构已提起诉讼或仲裁，并申请财产保全，公司及子公司的部分银行账户、部分对外投资的股权被司法冻结，公司多宗土地、房产、车辆被司法查封，公司

受限的资产规模增加。

为了尽快回笼资金维持公司的正常经营，2021年4月13日公司第五届董事会第二十七次会议和2021年4月14日第六次总经理办公会决定继续对公司存货进行降价促销。

品牌服饰业务受资金短缺影响，2021年以来主要以销售库存产品为主，没有新的产品上市，影响了店铺的销售业绩，也影响了客户回款。供应链管理业务方面，因为资金短缺，供应商货款逾期，影响了公司在市场进行采购，对公司的业务开展带来了较大影响。另外，为偿还利息、支付供应商货款、仓储租赁费、工资等生产经营支出，2021年7月14日公司第五届董事会第三十次会议审议通过《关于对公司库存存货进行大力度降价促销的议案》，同意公司对账面余额6.13亿元的原材料布类及15.82亿元的服装库存在原来基础上进一步进行大力度降价促销，以快速回笼资金，缓解公司资金紧张状况。具体促销方案由公司经营管理层根据公司库存存货品类、库龄和市场情况制定，报总经理审批后具体组织实施。2021年全年主要以较低的价格销售库存服装。材料的促销主要集中在2021年下半年。

2021年公司实现营业收入51.76亿元，销售毛利率为-3.30%，出现大额亏损；主要原因为：

①公司促销政策力度较大的影响；

②随着公司于2021年7月的生产模式改变（原服装的自行采购原材料并委外生产加工的模式改变为直接采购成品为主），原有用于服装生产的布类库存材料根据市场情况进行销售直接对外进行销售，进行大力度降价促销；

③由于本报告期内公司实体店中加盟店、自营店铺的减少（自营店2021年度减少98家，2021年12月31日仅剩余1家；加盟店2021年度减少859家，2021年12月31日仅剩余520家），导致店铺用的辅助材料折价销售；

④公司口罩业务受到市场行情下行的影响，导致医疗用品业务整体出现亏损，2021年9月医疗已停产，生产口罩用的包装盒、热风棉等材料亏损变卖。

2、公司2021年分业务客户销售明细情况：

单位：万元

分业务	客户名称	销售数量 (注3)	销售收入 (不含税) (注4)	销售成本	正常销售估 计收入 (注5)	实际销售与 正常销售差 异	2021年 1-12月回款 (注6)	2022年1-5 月15日回款 (注7)	2021年 12月31 日计提 坏账
材料		619,766,124.59	457,266.60	472,337.25	482,964.84	-25,698.24	488,628.15	8,216.51	2,079.21
1	绍兴**公司	33,666,565.89	52,407.79	51,637.88	52,799.74	-391.94	59,199.63	0.00	0.00
2	广东**公司	10,232,171.24	21,015.82	20,638.25	21,102.61	-86.79	23,747.88	0.00	0.00
3	鑫达**公司	48,290,000.00	17,481.66	16,974.52	17,356.45	125.21	19,754.28	0.00	0.00
4	中群**公司	33,403,019.90	16,970.71	16,715.16	17,091.25	-120.54	19,176.90	0.00	0.00
5	南通**公司	9,034,050.66	15,651.79	15,013.32	15,351.12	300.67	17,686.53	0.00	0.00
6	厦门**公司	36,040,000.00	15,449.89	15,056.44	15,395.21	54.68	17,458.37	0.00	0.00
7	鑫东**公司	36,608,000.00	14,366.47	14,310.31	14,632.29	-265.82	16,234.11	0.00	0.00
8	厦门**公司	32,008,000.00	13,672.36	13,432.40	13,734.63	-62.27	15,449.76	0.00	0.00
9	江西**公司	10,854,206.51	13,453.16	13,008.72	13,301.42	151.74	14,820.12	0.00	0.00
10	长源**公司	24,020,000.00	10,876.87	10,687.74	10,928.21	-51.34	12,290.86	0.00	0.00
11	厦门**公司	25,020,000.00	10,558.21	10,485.37	10,721.29	-163.08	11,930.78	0.00	0.00
12	厦门**公司	4,651,946.40	8,622.94	8,222.31	8,407.31	215.63	9,743.92	0.00	0.00
13	厦门**公司	20,000,000.00	7,565.93	7,345.79	7,511.08	54.85	8,549.50	0.00	0.00
14	麦盖**公司	4,081,440.00	7,001.81	6,861.67	7,016.06	-14.25	4,301.77	3,330.20	166.51
15	浙江**公司	3,584,913.00	6,723.76	6,550.36	6,697.74	26.02	6,028.80	1,569.04	313.81
16	厦门**公司	20,000,000.00	6,670.35	6,628.11	6,777.24	-106.89	7,537.50	0.00	0.00
17	厦门**公司	14,540,000.00	6,333.52	6,064.78	6,201.24	132.28	7,156.88	0.00	0.00
18	厦门**公司	15,000,000.00	5,723.01	5,239.33	5,357.21	365.80	6,467.00	0.00	0.00
19	绍兴**公司	2,939,190.53	5,436.57	5,294.87	5,414.00	22.57	6,143.32	0.00	0.00
20	苏州**公司	3,674,066.15	5,378.07	5,135.68	5,251.24	126.83	6,077.22	0.00	0.00
21	绍兴**公司	2,383,899.98	5,062.93	4,928.75	5,039.65	23.28	5,721.11	0.00	0.00
22	厦门**公司	12,030,000.00	4,735.23	4,552.80	4,655.24	80.00	5,350.82	0.00	0.00
23	厦门**公司	11,508,000.00	4,429.05	4,405.29	4,504.41	-75.36	5,004.83	0.00	0.00
24	瑞达**公司	10,000,000.00	4,027.88	3,930.23	4,018.66	9.21	4,551.50	0.00	0.00
25	苏州**公司	2,453,657.00	3,550.36	3,411.00	3,487.75	62.62	4,011.91	0.00	0.00
26	厦门**公司	10,000,000.00	3,502.65	3,278.54	3,352.31	150.34	3,958.00	0.00	0.00
27	永州**公司	1,688,927.24	2,982.20	3,147.04	3,217.85	-235.65	3,369.88	0.00	0.00
28	郑州**公司	1,020,451.80	2,872.91	2,644.12	2,703.62	169.29	3,246.39	0.00	0.00
29	杭州**公司	1,600,000.00	2,863.96	2,932.56	2,998.54	-134.58	3,236.27	0.00	0.00
30	福建**公司	3,874,320.00	2,720.96	2,635.14	2,694.43	26.52	688.33	0.00	119.32
31	抚州**公司	3,971,520.00	2,705.76	2,598.77	2,657.24	48.52	3,057.51	0.00	0.00
32	忠华**公司	1,385,587.85	2,661.78	2,626.76	2,685.86	-24.09	157.36	393.88	142.52
33	万源**公司	5,000,000.00	2,367.48	2,314.65	2,366.73	0.75	2,675.25	0.00	0.00
34	厦门**公司	5,000,000.00	2,317.26	2,265.40	2,316.37	0.89	2,618.50	0.00	0.00
35	深圳**公司	1,469,673.20	2,171.40	2,109.07	2,156.52	14.88	2,453.69	0.00	0.00
36	厦门**公司	5,000,000.00	2,085.84	2,039.44	2,085.33	0.51	2,357.00	0.00	0.00
37	抚州**公司	2,979,360.00	2,043.00	1,971.82	2,016.18	26.81	2,308.59	0.00	0.00

38	安徽**公司	1,218,510.72	2,002.41	2,070.98	2,117.57	-115.16	1,612.73	0.00	32.50
39	海安**公司	935,624.00	1,996.04	2,044.11	2,090.10	-94.06	2,255.53	0.00	0.00
40	晋江**公司	5,000,000.00	1,977.88	1,914.01	1,957.08	20.80	2,235.00	0.00	0.00
41	佛山**公司	1,028,525.16	1,946.09	1,916.80	1,959.92	-13.83	2,199.09	0.00	0.00
42	南通**公司	883,675.00	1,911.98	1,886.75	1,929.20	-17.22	2,160.53	0.00	0.00
43	厦门**公司	5,000,000.00	1,815.93	1,639.27	1,676.16	139.77	2,052.00	0.00	0.00
44	深圳**公司	1,259,726.93	1,795.51	1,748.76	1,788.10	7.41	2,028.92	0.00	0.00
45	荆门**公司	3,656,380.00	1,794.17	1,741.13	1,780.31	13.86	1,239.43	580.08	493.99
46	宁波**公司	1,500,000.00	1,752.88	1,713.33	1,751.88	1.00	1,980.75	0.00	0.00
47	永祥**公司	1,234,836.87	1,721.24	2,740.52	2,802.18	-1,080.94	345.00	0.00	80.00
48	上海**公司	999,541.07	1,713.52	1,664.74	1,702.20	11.32	1,936.27	0.00	0.00
49	深圳**公司	1,387,600.59	1,562.84	2,170.41	2,219.25	-656.40	966.01	0.00	40.00
50	东莞**公司	862,309.18	1,550.87	1,645.14	1,682.16	-131.29	1,752.48	0.00	0.00
51	中恒**公司	589,275.00	1,530.40	1,457.53	1,490.33	40.07	1,729.35	0.00	0.00
52	深圳**公司	1,119,517.18	1,517.95	1,754.12	1,793.59	-275.64	1,415.28	0.00	15.00
53	苏州**公司	1,196,669.53	1,487.21	1,450.64	1,483.28	3.93	1,680.55	0.00	0.00
54	晋江**公司	744,097.06	1,485.91	1,445.54	1,478.06	7.85	1,679.07	0.00	0.00
55	苏州**公司	1,181,870.50	1,401.83	1,355.70	1,386.21	15.63	1,584.07	0.00	0.00
56	深圳**公司	871,595.43	1,395.52	1,362.55	1,393.20	2.32	1,576.94	0.00	0.00
57	宁波**公司	758,750.00	1,373.19	1,378.31	1,409.32	-36.13	1,000.00	264.20	27.59
58	深圳**公司	885,143.02	1,360.56	1,327.79	1,357.66	2.90	1,537.44	0.00	0.00
59	苏州**公司	837,020.18	1,349.91	1,334.06	1,364.08	-14.17	874.85	650.55	32.53
60	汕尾**公司	830,206.04	1,345.88	1,497.69	1,531.39	-185.51	1,448.52	72.33	3.62
61	抚州**公司	1,184,244.07	1,322.07	1,270.10	1,298.68	23.39	1,493.94	0.00	0.00
62	海南**公司	3,000,000.00	1,309.12	1,342.36	1,372.57	-63.45	1,479.30	0.00	0.00
63	深圳**公司	863,050.12	1,191.22	1,281.94	1,310.78	-119.56	1,146.08	0.00	10.00
64	南昌**公司	679,787.00	1,186.84	1,139.44	1,165.08	21.76	1,341.13	0.00	0.00
65	河南**公司	649,489.00	1,123.70	1,015.18	1,038.03	85.68	1,224.84	0.00	0.00
66	深圳**公司	631,684.58	1,107.17	1,071.32	1,095.43	11.75	1,251.11	0.00	0.00
67	徐州**公司	673,483.10	1,082.79	1,054.80	1,078.53	4.26	1,223.55	0.00	0.00
68	抚州**公司	1,078,704.00	1,029.33	1,028.11	1,051.24	-21.92	1,163.14	0.00	0.00
69	浙江**公司	590,275.00	1,005.51	931.58	952.54	52.97	1,136.23	0.00	0.00
70-892	销售额 1000 万以下合计	107,421,566.91	94,657.80	115,848.13	118,454.71	-23,796.92	95,356.96	1,356.23	601.83
电子产品		45,755.00	19,983.45	28,578.50	29,212.94	-9,229.49	18,575.10	3,663.30	200.31
1	四川**公司	14,790.00	7,305.91	9,351.49	9,559.10	-2,253.18	8,255.68	0.00	0.00
2	安徽**公司	3,073.00	2,113.11	2,083.32	2,129.57	-16.46	2,387.82	0.00	0.00
3	江西**公司	6,080.00	1,770.95	3,883.29	3,969.49	-2,198.54	361.62	1,639.56	81.98
4	深圳**公司	2,640.00	1,531.48	1,511.39	1,544.95	-13.46	1,730.57	0.00	0.00
5	上海**公司	2,491.00	742.45	1,517.21	1,550.89	-808.44	466.11	87.48	18.64
6	南昌**公司	1,894.00	712.26	1,391.39	1,422.28	-710.02	500.87	303.99	15.20
7	江西**公司	2,173.00	665.00	1,197.60	1,224.19	-559.19	201.12	550.33	27.52

8	深圳**公司	974.00	655.86	646.35	660.70	-4.84	741.12	0.00	0.00
9	上海**公司	1,070.00	593.24	607.18	620.66	-27.43	670.36	0.00	0.00
10	景德**公司	842.00	504.23	490.61	501.50	2.72	569.78	0.00	0.00
11	南昌**公司	691.00	445.96	439.27	449.03	-3.07	503.94	0.00	0.00
12	山西**公司	382.00	295.33	291.05	297.51	-2.18	333.72	0.00	0.00
13	深圳**公司	475.00	266.47	262.45	268.27	-1.80	301.11	0.00	0.00
14	江西**公司	1,195.00	266.04	862.07	881.21	-615.17	0.00	300.63	15.03
15	南昌**公司	1,725.00	265.50	1,016.00	1,038.56	-773.06	0.00	300.02	15.00
16	南昌**公司	1,722.00	264.73	885.95	905.61	-640.89	0.00	299.14	14.96
17	中通**公司	583.00	238.11	234.51	239.71	-1.60	269.06	0.00	0.00
18	上海**公司	390.00	228.89	224.73	229.72	-0.83	258.65	0.00	0.00
19	江西**公司	573.00	206.15	398.51	407.36	-201.21	232.95	0.00	0.00
20	南昌**公司	316.00	180.46	178.47	182.43	-1.97	203.92	0.00	0.00
21	景德**公司	204.00	161.34	160.35	163.91	-2.57	182.31	0.00	0.00
22	江西**公司	194.00	161.27	158.81	162.33	-1.06	182.24	0.00	0.00
23-32	销售额100万 以下合计	1,278.00	408.70	786.48	803.94	-395.23	222.14	182.16	11.98
服装		22,703,632.00	38,295.12	42,762.94	65,263.50	-26,968.38	39,874.86	570.98	196.35
1	青岛**公司	936,947.00	1,441.45	1,389.60	2,141.92	-700.48	1,628.83	0.00	0.00
2	上海**公司	321,353.00	1,240.00	1,229.19	1,240.00	0.00	1,401.20	0.00	0.00
3	黄**	1,038,984.00	1,199.79	2,288.96	3,528.21	-2,328.42	1,355.77	0.00	0.00
4	广安**公司	119,424.00	723.16	485.28	748.02	-24.86	817.17	0.00	0.00
5	陈**	500,252.00	603.94	838.46	1,292.40	-688.46	682.45	0.00	0.00
6	李**	430,867.00	486.72	787.25	1,213.47	-726.75	474.26	39.45	3.79
7	张**	356,879.00	484.65	650.06	1,002.01	-517.35	547.66	0.00	0.00
8	零售	102,868.00	475.82	194.65	300.04	175.78	537.68	0.00	0.00
9	欧**	206,520.00	422.26	371.17	572.12	-149.85	75.37	0.00	20.09
10	山东**公司	105,639.00	386.98	325.56	501.81	-114.83	437.29	0.00	0.00
11	温**	479,521.00	358.52	322.52	497.13	-138.61	405.12	0.00	0.00
12	黄**	215,742.00	342.06	434.90	670.36	-328.30	386.53	0.00	0.00
13	广州**公司	130,860.00	340.58	180.95	278.92	61.66	384.85	0.00	0.00
14	魏**	498,343.00	339.46	351.04	541.09	-201.63	156.06	0.00	11.38
15	冯**	190,282.00	333.37	409.45	631.12	-297.75	205.80	0.00	8.55
16	河南**公司	56,310.00	318.32	156.01	240.48	77.85	359.71	0.00	0.00
17	黄**	277,633.00	296.45	465.98	718.26	-421.81	282.10	13.84	2.64
18	重庆**公司	407,558.00	296.40	344.31	530.73	-234.32	334.94	0.00	0.00
19	保定**公司	121,220.00	292.18	210.60	324.62	-32.43	330.17	0.00	0.00
20	钟**	204,535.00	291.84	408.01	628.91	-337.07	329.78	0.00	0.00
21	杨**	358,081.00	289.82	1,101.90	1,698.48	-1,408.65	327.50	0.00	0.00
22	陈**	236,470.00	285.35	632.04	974.22	-688.87	303.00	0.00	0.97
23	浙江**公司	215,874.00	285.07	354.08	545.78	-260.71	322.13	0.00	0.00
24	中百**公司	47,439.00	284.70	100.84	155.44	129.26	300.63	1.00	1.05

25	华润**公司	68,214.00	282.61	102.39	157.83	124.78	319.35	0.00	0.00
26	苏**	256,219.00	270.92	680.20	1,048.45	-777.53	306.14	0.00	0.00
27	唯品**公司	62,845.00	270.89	104.44	160.98	109.91	306.11	0.00	0.00
28	谢**	152,125.00	263.73	293.08	451.76	-188.03	298.01	0.00	0.00
29	绍兴**公司	231,342.00	253.98	539.64	831.80	-577.83	286.99	0.00	0.00
30	南京**公司	47,354.00	246.17	125.05	192.76	53.41	185.35	0.00	4.64
31	黎**	139,959.00	236.36	337.17	519.71	-283.36	113.00	2.88	7.70
32	钱**	137,783.00	230.85	235.83	363.51	-132.66	98.40	13.51	8.12
33	邢台**公司	98,684.00	227.57	203.11	313.08	-85.51	257.15	0.00	0.00
34	东莞**公司	170,008.00	226.42	307.10	473.36	-246.94	255.86	0.00	0.00
35	黄**	198,841.00	224.78	359.71	554.46	-329.68	254.00	0.00	0.00
36	吴**	133,489.00	224.00	302.70	466.58	-242.58	253.13	0.00	0.00
37	刘**	148,953.00	216.98	136.06	209.72	7.26	245.18	0.00	0.00
38	济南**公司	76,997.00	211.39	94.77	146.08	65.31	134.98	0.00	5.19
39	张**	234,385.00	206.14	624.84	963.13	-756.99	232.95	0.00	0.00
40	广州**公司	160,985.00	204.01	247.66	381.74	-177.74	230.53	0.00	0.00
41	谢**	105,255.00	201.18	223.13	343.94	-142.76	227.33	0.00	0.00
42	周**	66,818.00	199.22	149.01	229.68	-30.46	225.12	0.00	0.00
43	许**	102,906.00	189.17	242.33	373.53	-184.37	103.73	18.00	5.50
44	温**	120,181.00	188.61	199.40	307.35	-118.75	213.13	0.00	0.00
45	韩**	91,733.00	185.44	191.21	294.72	-109.28	209.55	0.00	0.00
46	李**	382,402.00	184.09	177.24	273.20	-89.12	19.15	0.00	9.44
47	浙江**公司	33,105.00	183.04	42.07	64.84	118.20	206.84	0.00	0.00
48	河南**公司	162,192.00	177.81	230.66	355.54	-177.73	190.55	10.38	0.52
49	凭祥**公司	69,244.00	175.35	119.98	184.93	-9.58	298.06	0.00	0.00
50	东莞**公司	28,639.00	165.75	76.15	117.37	48.38	187.30	0.00	0.00
51	南昌**公司	48,049.00	160.64	83.80	129.17	31.47	181.53	0.00	0.00
52	朗利**公司	161,513.00	159.95	89.51	137.97	21.99	145.76	0.93	1.75
53	青岛**公司	61,906.00	157.84	123.93	191.03	-33.19	0.00	0.00	8.92
54	东莞**公司	74,214.00	148.82	176.09	271.43	-122.60	168.17	0.00	0.00
55	樊**	77,351.00	148.11	142.97	220.38	-72.26	167.37	0.00	0.00
56	杨**	98,292.00	145.83	211.21	325.56	-179.73	115.46	29.53	2.47
57	李**	84,748.00	141.46	140.99	217.32	-75.86	159.85	0.00	0.00
58	宋**	30,165.00	139.92	90.18	139.01	0.91	158.05	0.05	0.00
59	东莞**公司	65,867.00	139.35	114.60	176.65	-37.30	157.46	0.00	0.00
60	黎**	129,586.00	138.65	151.83	234.04	-95.39	154.38	0.00	0.11
61	戴**	61,306.00	137.77	127.33	196.26	-58.49	154.18	0.00	0.07
62	东莞**公司	92,017.00	135.48	203.34	313.44	-177.95	153.10	0.00	0.00
63	王**	55,371.00	133.42	119.96	184.91	-51.48	150.77	0.00	0.00
64	十堰**公司	30,861.00	132.55	60.59	93.39	39.16	149.78	0.00	0.00
65	刘**	65,782.00	128.69	115.73	178.38	-49.69	145.42	0.00	0.00
66	山东**公司	47,803.00	128.14	62.44	96.24	31.90	144.80	0.00	0.00
67	金**	59,652.00	124.28	114.80	176.95	-52.67	106.00	0.00	1.72

68	王**	80,237.00	124.04	182.15	280.76	-156.72	112.00	0.00	1.41
69	江西**公司	24,791.00	122.16	65.31	100.66	21.50	138.05	0.00	0.00
70	袁**	64,739.00	120.02	140.65	216.80	-96.78	134.87	0.00	0.04
71	李**	62,861.00	118.25	140.77	216.99	-98.73	133.63	0.00	0.00
72	绍兴**商店	26,797.00	117.01	65.67	101.22	15.79	132.22	0.00	0.00
73	东莞**公司	59,613.00	116.01	75.25	115.99	0.02	131.09	0.00	0.00
74	胡**	120,952.00	115.89	212.71	327.87	-211.99	130.95	0.00	0.00
75	临汾**装店	109,538.00	114.03	19.36	29.84	84.18	128.85	0.00	0.00
76	杨**	60,310.00	112.83	91.47	140.99	-28.17	125.38	2.11	0.11
77	吕**	155,923.00	110.37	324.21	499.74	-389.37	36.00	5.75	4.44
78	李**	40,201.00	110.07	88.93	137.08	-27.01	124.38	0.00	0.00
79	河北**公司	42,548.00	108.30	87.11	134.27	-25.97	121.37	0.00	0.05
80	周**	61,906.00	107.80	101.27	156.10	-48.30	121.82	0.00	0.00
81	尤**	172,917.00	107.65	104.71	161.40	-53.75	118.73	0.00	0.15
82	湖北**公司	56,233.00	104.09	139.85	215.56	-111.48	117.62	0.00	0.00
83	刘**	34,712.00	102.68	69.81	107.61	-4.93	114.61	0.00	0.07
84	武汉**公司	25,587.00	102.45	104.59	161.22	-58.76	115.77	0.00	0.00
85	河北**公司	46,366.00	102.31	77.88	120.05	-17.74	114.26	0.00	0.07
86-1028	销售额100万 以下合计	9,172,659.00	16,412.89	18,164.19	28,001.66	-11,588.77	17,267.33	433.55	85.38
医疗用品		56,420,359.00	1,155.91	1,416.97	1,155.91	0.00	1,309.74	0.00	0.30
1	广东**公司	20,698,590.00	516.27	550.11	516.27	0.00	583.38	0.00	0.00
2	国药**公司	6,000,000.00	265.49	116.97	265.49	0.00	300.00	0.00	0.00
3	彭**	9,233,400.00	106.22	237.50	106.22	0.00	120.03	0.00	0.00
4	广州**公司	5,970,400.00	97.89	154.90	97.89	0.00	110.62	0.00	0.00
5	广州**公司	9,410,000.00	74.95	226.97	74.95	0.00	84.69	0.00	0.00
6	零售	996,442.00	18.93	24.86	18.93	0.00	21.39	0.00	0.00
7	柯尔**公司	643,200.00	16.51	24.93	16.51	0.00	18.65	0.00	0.00
8	广州**公司	707,400.00	11.03	16.69	11.03	0.00	12.46	0.00	0.00
9	东莞**公司	564,000.00	10.16	13.37	10.16	0.00	11.48	0.00	0.00
10-55	销售额10万 以下合计	2,196,927.00	38.46	50.67	38.46	0.00	47.03	0.00	0.30
总计		698,935,870.59	516,701.08	545,095.66	578,597.19	-61,896.11	548,387.85	12,450.79	2,476.16

注1：因公司报告期内持续促销，难以对正常销售及促销进行区分，销售收入、销售成本均取自2021年度的收入、成本总额。

注2：销售成本为存货跌价准备转销后的成本。

注3：销售量单位材料为：米、公斤（梭织为米，针织、棉纱等为公斤）；服装为：件、条；电子产品为：个、台；医疗产品为：个。

注4：销售收入（不含税）及其他项数据均为全年数据。

注5：材料、服装、电子产品正常销售估计收入按公司2020年1-9月份成本毛利率估计，医疗产品正常销售估计收入与实际销售收入一致。

注6：2021年度收回的客户款项优先计入2021年销售回款，并以2021年1-12月客户的销售额为限。

注7：2022年1月1日至5月15日回款，根据2022年1月1日至5月15日回款进行统计，并以2021年1-12月对各客户的销售额减去2021年已回款为限。

3、2021年度关联交易情况

单位：万元

业务类型	客户名称	销售数量(公斤/米)	销售收入(不含税)	销售成本	销售毛利	2021年回款	关联关系
材料	中群供应链管理(福建)有限公司	33,403,019.90	16,970.71	16,715.16	255.55	19,176.90	联营企业
材料	厦门瑞悦隆能源有限公司	15,000,000.00	5,723.01	5,239.33	483.68	6,467.00	联营企业之子公司
材料	绍兴市兴联供应链管理有限公司	2,383,899.98	5,062.93	4,928.75	134.18	5,721.11	联营企业
材料	厦门兴利通供应链管理有限公司	12,030,000.00	4,735.23	4,552.80	182.43	5,350.82	联营企业之子公司
材料	佛山市丰宝纺织有限公司	1,028,525.16	1,946.09	1,916.80	29.29	2,199.09	联营企业
	合计	63,845,445.04	34,437.97	33,352.84	1,085.13	38,914.92	

注1：因公司报告期内持续促销，难以对正常销售及促销进行区分，故对关联方的关联交易统计取自2021年度的收入、成本额。

注2：销售成本为存货跌价准备转销后的成本。

注3：销售收入(不含税)及其他项数据均为全年数据。

注4：2021年度收回的客户款项优先计入2021年销售回款，并以2021年1-12月客户的销售额为限。

除上述联营企业外，其他所有客户均与公司及其董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方不存在关联关系的情况或可能导致利益倾斜的其他关系。

公司均按照公司的会计政策对销售进行收入确认，符合收入确认条件。

针对上述问题(2)，公司回复如下：

1、市场需求、存货可变现净值的测算情况、存货跌价准备的计提方法和计算过程

(1) 市场需求情况

2021年我国纺织服装行业延续恢复发展态势，生产持续回升，内销稳步改善，出口保持较快增长，企业效益逐步好转，盈利能力小幅提升，行业经济运行总体实现平稳。在国内外市场需求复苏向好、海外订单回流等积极因素的有力推进下，我国纺织服装行业生产增速逐步趋于稳定，产量基本恢复至疫情前规模。

根据国家统计局数据，2021 年我国服装行业规模以上企业工业增加值同比增长 8.5%，增速比上年同期提高 17.5 个百分点，两年平均下降 0.6%；规模以上企业完成服装产量 235.41 亿件，同比增长 8.38%，增速比上年同期提高 16.03 个百分点，两年平均微增 0.04%。

在促进消费政策逐步显效、节日消费等因素的带动下，我国服装市场销售明显改善，限额以上单位服装类商品零售额降幅持续收窄，线上消费对内需市场拉动作用持续凸显。根据国家统计局数据，2021 年我国限额以上单位服装类商品零售额累计 9,974.6 亿元，同比增长 14.2%，两年平均增长 2.4%，仍低于 2019 年同期增速 0.2 个百分点；同期，线上服装零售保持较快增长，穿着类商品网上零售额同比增长 8.3%，增速比上年同期提高 2.5 个百分点，两年平均增长 7.0%，仍低于 2019 年同期增速 8.4 个百分点。

纺织服装企业利润增速持续加快，盈利能力小幅提升。根据国家统计局数据，2021 年我国服装行业规模以上（年主营业务收入 2,000 万元及以上）企业 12,653 家，实现营业收入 14,823.36 亿元，同比增长 6.51%；利润总额 767.82 亿元，同比增长 14.41%，行业运行质量有所改善。

但是，国内经济下行压力仍然较大，以及受疫情反复、极端天气等因素影响，国内消费市场复苏进程受到一定影响，销售和投资增速均有所放缓，总体呈现弱复苏的态势，国内消费复苏内生动力不足。根据国家统计局数据，2021 年社会消费品零售额同比增长 12.5%，两年平均增速为 3.9%，低于 2019 年同期增速 4.1 个百分点。

（2）公司报告期的经营情况

2020 年公司主要是受新冠疫情影响首次出现大额亏损，因借款逾期，2021 年 4 月开始有债权银行对公司提起诉讼、仲裁，公司和子公司的部分银行账户和部分对外投资的股权等资产被司法冻结。2021 年公司虽然在积极改善相关不确定性事项，但资金短缺进一步加剧，债务逾期的规模增大，诉讼的规模增大，多家金融机构已提起诉讼或仲裁，并申请财产保全，公司及子公司的部分银行账户、部分对外投资的股权被司法冻结，公司多宗土地、房产、车辆被司法查封，公司受限的资产规模增加。

①公司逾期债务具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 4 月 28 日	2021 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2022 年 2 月 9 日	2022 年 4 月 22 日

逾期债务金额	36,907.12	88,521.90	217,243.66	246,894.81	313,135.88
--------	-----------	-----------	------------	------------	------------

②公司涉诉情况如下：

单位：万元

项目	截至2021年6月30日	2021年7月1日至2021年7月30日期间	2021年7月31日至2021年9月27日期间	2021年9月28日至2021年11月4日期间
1,000万元以上的诉讼、仲裁事项	66,145.86	37,873.16	43,557.44	37,439.52
小额诉讼、仲裁事项	2,293.24	2,588.13	1,680.44	440.74

注：截至2021年6月30日的数据，系公司及控股子公司连续十二个月涉案金额数据。

新冠疫情影响持续蔓延到2021年度，新冠疫情叠加资金短缺、整体经济环境下行等因素的影响，严重影响了公司的销售业绩，也影响了公司的声誉，客户对公司失去信心。同时，公司因资金短缺无法支付供应商的货款，供应商通过起诉、拉横幅等手段进行维权，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流失，对公司销售业务开展带来较大影响，特别是东莞地区公司的业务受到较大影响。

为了压缩开支，降低管理成本，公司进行了裁员，公司的员工人数由2020年末的1,493人减少至2021年末的672人，减少员工821人，人员的减少也影响了公司的销售。

因受疫情、经济下行及资金短缺的影响，公司2021年度营业收入为51.76亿元，比上年同期下降39.90%，归属于上市公司股东的净利润-34.10亿元，出现了巨额亏损。

(3) 存货可变现净值的测算情况、存货跌价准备计提方法和计算过程

1) 存货可变现净值的测算情况

公司2021年12月31日的存货账面余额及存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	期末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	19,434.57	7,645.05	11,789.52
库存商品	77,224.06	62,389.48	14,834.58
发出商品	1.65	0.46	1.18
低值易耗品	10.40		10.40
合计	96,670.69	70,035.00	26,635.68

2) 存货跌价准备计算方法

公司可变现净值的测算按照以下方法，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。

3) 公司存货跌价准备计提过程：

a. 原材料，对于基准日后已销售的材料按照平均销售价格确定预计销售单价，对于基准日后无销售记录的材料采用市场询价为基础确定预计销售价格。

b. 库存商品及发出商品中，对于基准日后已销售的服装、电子产品按照销售的平均单价确定销售单价；对于无销售记录的服装成品，根据基准日后同品类服装 2022 年第一季度的销售价格与促销定价表的价格计算偏差率，按该型号的促销价与偏差率确定预计销售单价。对于无销售记录的电子产品，按公开市场的零售价的折扣确认销售单价。

2、公司与可比公司存货跌价准备计提情况

公司与可比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	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
		存货余额	跌价准备	计提比例 (%)	存货余额	跌价准备	计提比例 (%)
美邦服饰	休闲服饰	139,465.18	26,039.04	18.67	198,474.51	39,437.66	19.87
贵人鸟	运动服饰	20,211.50	2,021.47	10.00	25,143.01	4,177.87	16.62
探路者	户外服饰	50,162.73	22,509.85	44.87	47,482.45	19,691.85	41.47
森马服饰	休闲服饰	447,582.40	45,214.24	10.10	303,234.96	53,128.16	17.52
海澜之家	男装	910,770.56	98,738.61	10.84	826,892.47	85,254.95	10.31
九牧王	男装	113,630.53	22,770.36	20.04	98,960.12	22,996.11	23.24
平均		280,303.81	36,215.60	19.09	250,031.25	37,447.77	21.51
搜于特	休闲服饰、材料	96,670.69	70,035.00	72.45	276,219.15	69,902.48	25.31

以上数据显示，2020 年及 2021 年公司存货跌价准备计提比例均高于同行业平均水平。

3、公司新增计提存货跌价准备的具体原因、计提金额是否充分、合理

公司 2021 年年度计提存货跌价准备计提比例高于 2020 年，具体原因如下：

(1) 服装业务终端门店减少，终端零售能力下降，公司流动性困难不能及时供货。

①受宏观经济影响，纺织服装竞争加剧，叠加线上冲击，服装业务终端门店减少，线下门店销售下滑，终端零售能力下降。

②受疫情持续影响，线下客流量锐减。

③公司资金紧张，新货入仓不及时，在供货时间性上、充分性上出现问题，门店难有应季新品，只能卖旧货，销售价格低，成交率不高。

由于以上几点原因，服装终端门店销售日渐下滑，部分门店难以为继，纷纷转店、关店。截至2021年12月31日，终端门店比2020年12月31日减少947家，减幅64.51%，随着服装终端销售能力下降，服装库存产品存货跌价准备比例增加。

（2）公司品牌服饰货品生产模式调整

2021年7月14日召开的第五届董事会第三十次会议审议通过了《关于调整公司品牌服饰货品生产模式的议案》，同意公司将公司品牌服饰“潮流前线”货品生产模式调整为：以采取直接外部采购成品为主。

调整之前公司“潮流前线”品牌服饰业务为：产品自主研发设计，产品生产以委外加工为主，包工包料为辅的生产模式。委外加工模式是由公司自行采购面辅料，委托制造方按公司要求加工生产成衣的生产组织模式，公司目前大多采用该模式组织生产。在这种货品生产模式下，主要由公司进行研发设计和面辅料采购，委外加工，产品生产周期较长，一般需要提前7-9个月进行设计研发、备料生产，再上市；同时对公司占用资金较多，占用资金时间较长；在目前服装市场流行趋势快速变化的消费环境下，产品上市可能已经与当下流行趋势有了差异，容易形成库存；同时，目前公司资金紧张，需要缓解产品外包模式资金占用较多、较长的矛盾。因此品牌服饰生产亟待压缩生产周期，让产品紧跟流行趋势、快速反应，控制库存，满足消费者对快时尚的要求；同时减少公司资金占用。

生产模式调整之后，公司之前为生产服装备用的原材料将改变用途，不再用于自有的服装生产，全部用于对外销售，原材料的可变现净值的计算方法发生变化，由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），变成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）；由于此部分原材料是为自有服装生产准备的，具有一定的个性，市场可接受度不高，存货的可变现净值降低。

(3) 公司资金紧张，急需回笼资金，未来将继续对存货进行大力度降价促销

公司因为流动资金紧张，导致公司及子公司多笔金融机构贷款逾期违约，多家金融机构已提起诉讼或仲裁，为偿还利息、支付供应商货款、仓储租赁费、工资等生产经营支出，根据目前公司的实际情况与困难，2021年7月14日公司第五届董事会第三十次会议审议通过《关于对公司库存存货进行大力度降价促销的议案》，公司准备在第三季度与第四季度进一步加大对库存商品的处置力度。7月14日业务部按董事会决议要求对服装、材料进行了定价申请，公司管理层对库存产品进行了分析与讨论，根据各明细库存产品的库存情况、市场销售情况、库龄、库存状态等因素，同意了业务部相关定价。公司参考定价及期后销售价格作为预计售价对存货进行减值测试计提存货跌价准备。

综述，公司2021年年度计提大额存货跌价准备，计提比例高于2020年度，是因为公司流动资金流紧张，下半年需要大力度进行存货促销以偿还利息、工资、供应商货款等。公司在报告期末考虑未来存货促销政策的执行情况，结合存货的库龄、状态、市场销售情况等因素，对存货预计可回收净值进行测算，并在此基础上相应的计提存货跌价准备，计提的存货跌价准备是充分的、较上年变化是合理的。

针对上述问题（3），公司回复如下：

1、公司前期存货盘点情况、存货账面价值的真实性、准确性

公司存货的盘存制度为永续盘存制。根据公司《存货管理制度》，公司制定有相应的存货盘点制度，明确了盘点范围、方法、人员、频率、时间等。公司仓库、店铺应对保管的货物不定期组织自盘，并将结果报仓库主管和财务部复核。每年末，仓库、财务部门、行政部门组织一次全面盘点。

公司在盘点时制订相应盘点计划，合理安排人员、有序摆放存货、保持盘点记录的完整。存货盘点后编制盘点表，对于盘盈、盘亏情况分析原因，提出处理意见，经相关部门批准后，在期末结账前处理完毕。通过盘点、清查、检查等方式全面掌握存货的状况，及时发现存货的积压、残次等情况。仓储部门对残次、积压的存货的处置，应当选择有效的处理方式，并经相关部门审批后作出相应的处置。在存货的会计处理上应当符合公司会计核算制度的规定。公司应当根据存货的特点及公司内部存货流转的管理方式，确定存货计价方法，计价方法一经确定，未经批准，不得随意变更。仓储部门与财务部门应结合盘点结果对存货进行

库龄分析，分析存货的适用性和合理性。仓库部门、财务部门和采购等部门对库存存货根据存货的性质，如进一步加工或对外销售等，进行可变现净值分析，确定是否需要计提存货跌价准备。对于可变现净值低于存货账面成本需计提跌价损失准备的，经相关部门和经理层批准后，方可进行会计处理，并附有关书面记录材料。

公司存货在入库时由仓库人员逐一清点入库，平时由仓库人员不定期进行盘点。每年末仓库、行政部门、财务部门组织一次全面盘点，由于公司服装库存众多，库存量较大，在年度末全面盘点时，一般对机器设备等固定资产、原材料进行全面盘点，对于服装产品，重点对库龄长、数量大的存货进行盘点，并重点观察该服装产品的状态。

盘点完成后，由仓库人员、财务人员结合盘点情况编制存货盘点表，注明存货盈亏情况、处理意见，报仓库主管人员、财务总监、总经理、批准后进行处理。财务部门根据盘点结果对存货进行库龄分析，结合未来存货销售政策、市场情况、存货状态等因素，减去估计的销售费用后进行可变现净值分析并计提相应的存货跌价准备。

公司存货采用实际成本法核算，直接采购的原材料，以实际采购成本计价；委外加工的产品，以发出加工的原材料成本加上加工费进行计价；直接采购的产成品以实际采购成本计价。发出存货采用月末一次加权平均法计算成本。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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司 2021 年末制订了盘点计划，安排仓库人员将存货按序整理，组织财务人员、行政人员、仓库人员一起参与，对材料、机器设备进行了详细盘点。对服装产品由于库存数量大，重点对库龄长、数量大的存货进行盘点，合理采用适当的方法进行估计、清点并观察存货状态。盘点过程中主要确定存货是否真实存在、是否存在毁损等情况，重点关注长期库龄的存货；核对并记录存货实际数量与账

面数量的差异。公司财务部门根据年末存货盘点结果编制盘点表，对于盘盈、盘亏情况分析原因，提出处理意见经审批后进行账务处理。

公司于年末对存货进行了盘点，根据存货盘点的数量、存货状态、库龄并结合未来的销售政策、市场情况等因素，按《企业会计准则》相关规定以及公司上述存货核算的会计政策对存货进行核算，其存货数量、账面价值真实、准确。

2、对比相关因素变化情况说明以前年度存货跌价准备计提是否充分、谨慎

(1) 公司与可比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	2021年12月31日			2020年12月31日		
		存货余额	跌价准备	计提比例 (%)	存货余额	跌价准备	计提比例 (%)
美邦服饰	休闲服饰	139,465.18	26,039.04	18.67	198,474.51	39,437.66	19.87
贵人鸟	运动服饰	20,211.50	2,021.47	10.00	25,143.01	4,177.87	16.62
探路者	户外服饰	50,162.73	22,509.85	44.87	47,482.45	19,691.85	41.47
森马服饰	休闲服饰	447,582.40	45,214.24	10.10	303,234.96	53,128.16	17.52
海澜之家	男装	910,770.56	98,738.61	10.84	826,892.47	85,254.95	10.31
九牧王	男装	113,630.53	22,770.36	20.04	98,960.12	22,996.11	23.24
平均		280,303.81	36,215.60	19.09	250,031.25	37,447.77	21.51
搜于特	休闲服饰、材料	96,670.69	70,035.00	72.45	276,219.15	69,902.48	25.31

从同行业与公司数据对比来看，公司 2020、2021 年存货跌价计提比例高于同行业水平。

(2) 公司 2020 年度存货跌价准备计提的合理性

①2020 年度受疫情严重冲击，纺织服装行业整体下滑。公司品牌服装业务在 2020 年上半年受到疫情影响，终端店铺开业时间延迟、人流量减少，消费低迷，造成公司春夏装难以销售，库存积压严重。下降造成资金回流慢，以及公司供应链业务下游客户很多是纺织产品出口型企业，受疫情影响今年出口订单急骤减少，使得供应链业务收入减少，也带来资金回流较慢的问题。并且由于受疫情影响公司进入秋冬季后 10、11 月初的销售不及预期，加上春夏装严重的库存积压，造成公司服装存货库存金额较大，占有较多的资金；公司供应链管理业务方面，受疫情影响上下游企业很多复工较晚，部分复工企业受疫情影响无法达产也造成了存货积压。为缓解公司库存压力，减少资金占用，快速回笼资金，公司于 2020 年 11 月 12 日召开总经理办公会议，会议中市场部提出：“由于疫情影响较大，公司库存多，占用资金，影响公司生产经营。目前看，秋冬季产品销售不及

预期，加上之前的库存，造成公司库存严重积压，应加大处理库存，尽快回笼资金。”经公司市场部、策划部、推广部、拓展部、总经办、财务部等各部门参与人员研究讨论后决定，拟对公司库存较长时间的存货进行大力度促销，具体的促销存货类别、促销价格由市场部拟订并按公司流程报经批准。

②2021 年因借款逾期，银行申请查封冻结公司及子公司的部分银行账户及公司持有的子公司部分股权等。这些事项或情况，被公司年审机构出具带强调事项段无保留意见审计报告。为了尽快回笼资金维持公司的正常经营，2021 年 4 月 13 日公司第五届董事会第二十七次会议和 2021 年第六次总经理办公会决定对公司存货继续进行降价促销。

公司基于市场行情和公司未来的促销政策，对存货预计可回收净值进行了测算，并聘请专业的评估机构进行评估，在此基础上计提了相应的存货跌价准备。

因此，公司 2020 年度计提存货跌价准备，是由于受宏观经济和新冠肺炎的影响，公司资金压力较大，经董事会、总经理办公会讨论决定公司为尽快回笼资金偿还债务，需要继续对公司存货进行降价促销；根据市场行情、公司经营策略和预计可变现净值计算的存货跌价准备比例较以前年度有所提高，是符合公司实际情况的，是充分谨慎的。

（3）公司 2021 年度存货跌价准备计提的合理性

详见本题第（2）小题之“3、公司新增计提存货跌价准备的具体原因、计提金额是否充分、合理”的回复。

综上，公司以前年度存货跌价准备计提是充分、谨慎、合理的。

年审会计师回复：

针对上述问题（1），年审会计师回复如下：

关于报告期内营业收入情况，我们主要执行了以下审计程序：

1、了解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；

2、选取样本检查销售合同，识别与收入确认相关的合同条款与条件，评价收入确认是否符合企业会计准则的要求；

3、查询工商信息，抽查重要的客户与公司是否存在关联方关系；

4、对本年度记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同及出库单、发货单等业务单据，评价相关收入确认是否符合会计政策；

5、按照抽样原则选择客户样本，询证报告期内重要客户的应收账款余额及销售额。

6、针对资产负债表日后记录的回款，选取样本检查银行回单。

我们认为，公司 2021 年存货促销的会计处理符合《企业会计准则》的规定，相关收入符合收入确认条件。报告期内低价处理存货中未发现公司有未披露的与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系及交易的情况。

针对上述问题（2），年审会计师回复如下：

针对公司的存货跌价准备，我们主要实施了以下审计程序，包括但不限于：

1、了解与存货相关的关键内部控制，存货跌价准备的计提方法和计算过程；
2、获取存货期末明细表、定价表、计提跌价准备估计的销售费用、相关税费进行评估，分析公司计提的存货跌价准备是否合理；

3、获取公司董事会、总经理办公会等对公司未来销售相关政策，结合公司销售相关政策文件重新计算存货的跌价准备，测试其计算的准确性；

4、检查期后销售或订单的价格，将预计售价与期后的实际售价进行比较，评估存货跌价的合理性；

5、复核评估机构评估的存货期末可变现净值中使用的主要参数、评估结果的合理性；

6、对可变现净值的计算进行复核。

我们认为，针对公司存货跌价准备，我们已实施了必要的审计程序，公司存货跌价准备计提比例符合公司实际情况，金额充分、处于合理水平。

针对上述问题（3），年审会计师回复如下：

针对公司存货，我们主要实施了以下审计程序，包括但不限于：

1、了解与存货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；

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；

3、分析存货跌价准备会计估计的合理性，包括可变现净值确定的依据；

4、分析计算资产负债表日存货跌价准备金额与存货余额之间的比例，比较前期存货跌价准备计提数和实际发生数，分析存货跌价准备计提是否充分。

我们认为，公司存货账面价值是真实、准确的，公司以前年度存货跌价准备

计提充分谨慎，符合公司实际情况。

五、年报问询函 5、提到：“年报显示，你公司报告期确认债务重组损失 7,951.69 万元。2020 年 9 月，你对部分客户采用以货抵债的方式解决客户回款问题，并于 2021 年 1 月陆续与客户签署《以货抵债协议》。截至 2021 年 12 月 31 日，你公司因以货抵债方式的债务重组调减应收账款账面价值 6,288.67 万元，收到抵债存货 2,112.85 万元，确认债务重组损失 4,175.83 万元；因客户回款困难，2021 年还通过与债务人协议减免债务，确认债务重组损失 3,775.87 万元。

请你公司：

(1) 列表说明涉及调减应收账款的具体情况，包括但不限于客户名称、应收账款金额、发生时间、账龄、发生原因，计提坏账准备的时间、金额、比例，并说明欠款方与你公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

(2) 列表说明抵债存货的具体情况，包括但不限于存货类别、金额、数量、存货成本、可变现净值、定价依据、债务减免金额及原因（如有），说明你对抵债存货的后续处理安排，抵债存货是否与你公司主要业务有关；

(3) 结合销售合同中是否有明确退货条款、客户应收账款逾期情况以及客户当前存在资金周转问题的具体判断依据等，说明上述交易按照以货抵债处理而非销售退回处理的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定；

(4) 说明你公司在库存压力较大、资金面紧张的情况下仍接受以货抵债的原因及合理性，是否存在向关联方输送利益或导致关联方非经营性占用你公司资金的情形。

请年审会计师对上述问题（1）（2）（3）、你公司独立董事对上述问题（4）进行核查并发表明确意见。”

公司回复：

针对上述问题（1），公司回复如下：

1、公司债务重组确认债务损失的具体情况

报告期内，公司对部分客户以货抵债或协议减免等方式共抵减应收账款余额

为 11,276.12 万元，抵减应收账款坏账金额为 1,211.58 万元，收到抵债存货金额为 2,112.85 万元，确认债务重组损失为 7,951.69 万元。具体详见下表：

(1) 客户名称、应收账款金额、发生时间、账龄、发生原因，计提坏账准备金额及比例：

单位：万元

序号	客户名称	债务重组抵减的应收账款余额	发生时间及账龄				计提坏账准备金额	坏账计提方式	计提坏账比例
			2020年/1年以内	2019年/1年-2年	2018年/2年-3年	2017年/3年-4年			
1	冯**	1,100.04		46.21	779.49	274.34	251.84	账龄计提	22.89%
2	雷**	250.00				250.00	125.00	账龄计提	50.00%
3	黎**	250.02		5.00	92.76	152.26	65.18	账龄计提	26.07%
4	李**	600.02	600.02				30.00	账龄计提	5.00%
5	欧**	500.01	187.81	312.20			40.61	账龄计提	8.12%
6	钱**	1,200.02	2.59	414.43	778.46	4.54	198.99	账龄计提	16.58%
7	谢**	800.01	277.42	491.74	30.85	0.00	69.29	账龄计提	8.66%
8	严**	1,200.02	0.00	199.66	808.15	192.21	285.79	账龄计提	23.82%
9	钟**	600.11	307.45	290.20	2.46	0.00	44.88	账龄计提	7.48%
10	黄**	999.99		999.99			100.00	账龄计提	10.00%
11	荆门**公司	3,775.87		1,466.51	2,309.36			金融风险分类计提	
	总计	11,276.12	1,375.29	4,225.94	4,801.53	873.35	1,211.58		

(2) 客户计提坏账准备时间明细表如下：

单位：万元

序号	客户名称	计提坏账准备	2017年		2018年		2019年		2020年	
			坏账计提金额	计提比例(%)	坏账计提金额	计提比例(%)	坏账计提金额	计提比例(%)	坏账计提金额	计提比例(%)
1	冯**	251.84	13.72	5.45	52.69	20.92	68.72	27.29	116.71	46.34
2	雷**	125.00	125.00	100.00	-	-	-	-	-	-
3	黎**	65.18	7.61	11.68	12.25	18.79	20.11	30.86	25.21	38.67

4	李**	30.00	-	-	-	-	-	-	30.00	100.00
5	欧**	40.61	-	-	-	-	15.61	38.44	25.00	61.56
6	钱**	198.99	0.23	0.11	39.15	19.67	60.10	30.20	99.51	50.01
7	谢**	69.29	-	-	1.54	2.23	26.13	37.71	41.62	60.06
8	严**	285.79	9.61	3.36	50.02	17.50	110.27	38.58	115.89	40.55
9	钟**	44.88	-	-	0.12	0.27	14.63	32.60	30.13	67.12
10	黄**	100.00	-	-	-	-	50.00	50.00	50.00	50.00
11	荆门**公司									
总计		1,211.58	156.17	12.89	155.77	12.86	365.57	30.17	534.07	44.08

以上债务重组的客户与公司及其董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及关联方不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

针对上述问题（2），公司回复如下：

1、抵债存货的具体情况，包括但不限于存货类别、金额、数量、存货成本、可变现净值、债务减免金额及依据（如有）：

公司客户进行债务重组抵债的存货均为公司原销售给客户的服装，报告其内公司收到的抵债存货共计 1,250,342 件，抵债存货的可变现净值为 2,112.85 万元，对应抵减应收账款余额 7,500.25 万元，此类存货原销售时的销售成本为 5,377.51 万元。此次以货抵债无债务减免金额。

在抵债存货可变现净值确认方面，公司按照成本与存货可变现净值孰低法来确认。存货可变现净值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。

公司聘请了专业的评估机构对 2020 年期末存货的价值进行评估，以确定期末存货的可变现价值。2021 年 1 月初公司与客户签署《以货抵债协议》，并已于 2021 年 1 月、3 月陆续收到抵债的存货，公司按 2020 年期末存货的单位可变现净值和实际收到的数量确认抵债的存货的可变现净值。抵债存货可变现净值与抵减债权的账面价值差额确认为债务重组损失。具体情况如下：

单位：万元

存货类别	2021 年抵债存货统计
------	--------------

	抵债存货数量(件)	抵减应收款 金额	抵债存货成本	抵债存货可变现 净值
T 恤	414,245.00	1,200.58	953.54	390.16
便装	46,631.00	457.01	323.34	137.62
衬衣	73,730.00	400.27	291.66	97.10
裤子	385,240.00	2,448.76	1,848.15	696.62
毛衣	148,593.00	881.93	637.28	225.68
棉衣	61,013.00	729.58	451.26	159.83
裙	20,627.00	130.78	91.80	36.92
西装	2,243.00	29.51	17.11	6.28
羽绒服	74,937.00	1,017.92	633.79	311.69
针织外套	23,083.00	203.90	129.58	50.95
总计	1,250,342.00	7,500.25	5,377.51	2,112.85

2、抵债存货后续处理情况、抵债存货是否与公司主要业务有关

本次抵债债权均为公司原销售给客户的服装形成的应收账款，所有抵债存货均系以前年度销售给客户的公司产品，均是公司原有存货。公司收到抵债存货后已陆续对外销售，截至 2022 年 4 月 30 日止，已销售额 1,203,211 件，金额 1,297.45 万元，成本 5,180.79 万元。以货抵债的存货与公司主营业务相关。

针对上述问题（3），公司回复如下：

公司品牌服装销售主要以发展加盟商（以下简称“客户”）开设线下门店进行服装销售，公司与客户签订《特许经营加盟合同》，在合同中约定客户的进货价格，除了客户收到的产品有质量问题的货品按约定可以退换货外，合同中没有退货条款。退换货是指客户将有产品质量问题的货品退回公司，公司先行事先整改并将整改好的货品发还客户；如果货品无法整改，则以退回货品的进货价格换购新货，退换货只限于货品调换，不涉及现金支付。

1、客户应收账款逾期情况详见问题（1）回复中的抵减应收账款明细表。公司品牌服装业务在 2020 年受到疫情影响，终端店铺开业时间延迟、人流量减少，消费低迷，造成公司品牌服装难以销售，客户货物积压较大、回款缓慢。部分客户关闭了全部或部分门店，回款无望；部分客户虽未关店但销售疲软，库存积压大，回款缓慢；部分客户疫情前已经经营不善与公司终止合作,经公司长时间多次

催收仍未能及时回款，且受疫情影响，回款更困难。采取诉讼等法律措施耗时长、成本高、执行难；

为维护渠道的稳定性、保持市场份额，降低损失，公司于 2020 年 9 月，公司经总经理办公会讨论后决定：由市场部按客户的申请，结合客户合作情况及店铺实际经营情况及拖欠公司货款情况等因素，采用以货抵债的形式，逐个审核解决部分客户的回款问题。抵债金额按该抵债产品原销售给该客户售价的 8.5 折-9 折确定。

本次退货主要系由于疫情影响，导致客户无法及时回款，有的客户甚至已关店，公司与客户签署《以货抵债》协议收回货品是为了减少公司损失而进行的非经常性业务。退回货品也无质量问题，均可进行二次销售，不符合公司加盟合同约定的退换货条件。

《企业会计准则第 12 号--债务重组》（2019 修订）债务重组，是指在不改变交易对手方的情况下，经债权人和债务人协定或法院裁定，就清偿债务的时间、金额或方式等重新达成协议的交易。

综上所述公司上述交易按照以货抵债的处理方式符合公司实际情况，具有合理性。相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

针对上述问题（4），公司回复如下：

1、公司在库存压力较大、资金面紧张的情况下仍接受以货抵债的原因及合理性

公司品牌服装业务在 2020 年受到疫情影响，终端店铺开业时间延迟、人流量减少，消费低迷，造成公司品牌服装难以销售，客户货物积压较大、回款缓慢。在库存压力较大、资金面较紧张的情况下，公司仍接受客户以货抵债，主要考虑如下：

（1）部分客户原已经营不善与公司终止合作，长期拖欠货款，经公司长时间多次催收仍未能及时回款，且受疫情影响，回款更困难。若公司采取诉讼等法律措施，将耗时长、成本高、执行难。因此，公司同意部分原已经营不善与公司终止合作的客户以货抵债，回收服装再次销售，可减少公司损失。

（2）对于还在经营的客户，客户销售明显下降，资金周转困难，没有足够的资金及时采购新货，店铺货源不丰富，销售业绩有进一步下降的趋势，形成恶性循环，适当允许正常经营客户以货抵债后，也降低公司当季货品再次形成库存

的压力。为维护渠道的稳定性、保持市场份额，公司同意了其以货抵债申请。

综上，在库存压力较大、资金面较紧张的情况下，公司接受客户以货抵债，可以减少公司损失，维护渠道的稳定性，保持市场份额，所以公司以货抵债具有合理性。

2、是否存在向关联方输送利益或导致关联方非经营性占用你公司资金的情形

以上以货抵债的客户与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及关联方不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。不存在向关联方输送利益或导致关联方非经营性占用公司资金的情形。

年审会计师回复：

针对上述问题（1），年审会计师回复如下：

针对公司 2021 年以货抵债/协议减免而调减应收账款事项，我们主要实施了以下审计程序：

1、了解与以货抵债/协议减免相关的内部审批程序，获取与以货抵债/协议减免相关的审批文件；

2、检查与以货抵债/协议减免客户签订的合同、抵债协议等，以确定是否符合以货抵债/协议减免的约定；

3、获取以货抵债明细表，以及对应的原发货日期、发货单号、记账日期、记账凭证号，以货抵债日期、以货抵债入库单、记账凭证等；

4、获取协议减免明细表，以及对应的保理协议、原保理款的放款的银行回单、发票、对应的记账凭证等原始资料；

5、对以货抵债明细表中客户，采用抽样的方式，检查发货单、记账凭证、发票、抵债入库单，对应的记账凭证等原始资料；对涉及到以货抵债的存货进行抽盘，以确认已入账的以货抵债表中的货物实际已入库，保证账实相符；

6、对以货抵债/协议减免的客户进行网络核查，检查与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方是否存在关联关系。

经核查，我们认为公司以货抵债/协议减免的会计处理符合企业会计准则的规定，未发现欠款方与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

针对上述问题（2），年审会计师回复如下：

对于抵债的存货，我们实施了以下审计程序：

1、获取以货抵债客户的退货单，统计抵债货品的存货编码、存货名称、存货型号、存货数量、抵债金额；根据存货编码及型号匹配对比原始发货的时间、原始发货成本、发货店铺；

2、对以货抵债明细表中客户，采用抽样的方式，检查发货单、记账凭证、发票、以货抵债入库单，对应的记账凭证等原始资料；

3、对以货抵债明细表中客户，采用抽样的方式，对涉及到以货抵债的存货进行抽盘，以确认已入账的以货抵债表中的货物实际已入库，保证账实相符；

4、通过审计抽样的方式，对部分抵债货物 2021 年再次销售进行细节测试，检查发货单、记账凭证、发票等原始资料；

我们认为，我们已实施了必要的审计程序以确定抵债存货的具体情况。公司对抵债存货的后续处理是符合企业会计准则的规定，抵债存货与公司主营业务有关。

针对上述问题（3），年审会计师回复如下：

对于以货抵债的账务处理，我们实施了以下审计程序：

1、了解与以货抵债相关的内部审批程序，并获取与以货抵债相关的审批文件；

2、检查与以货抵债客户签订的原销售合同，关注是否有明确退货条款；

3、检查与以货抵债客户签订抵债协议，以确定是否符合以货抵债的约定；

4、检查以货抵债的账务处理，以确认是否复核企业会计准则的规定。

我们认为，公司对抵债存货的账务处理符合企业会计准则的规定。

六、年报问询函 6、提到：“年报显示，你公司报告期末预付账款余额为 72,522.31 万元。截至审计报告日，前述预付账款已经交货或退款 62,483.02 元，尚有余额 10,039.29 元。年审会计师认为，通过实施文件单据检查、函证、访谈以及期后检查等审计程序，仍无法就前述预付款项余额后续交易是否能继续履行或收回款项获取充分、适当的审计证据。另外，你公司期末其他应收款中包括应收预付款 37,398.57 万元，计提坏账准备 18,887.64 万元，应收预付款为账龄超过 1 年的预付账款余额转入形成。

请你公司：

(1) 逐笔列示账龄超过 1 年以及其他重要预付款项的具体情况，包括但不限于形成原因、形成时间、涉及交易的主要内容及截至目前进展情况、涉及对手方的情况、是否具备履约能力，对手方是否与你公司及你公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

(2) 说明形成应收预付款的账龄超过 1 年预付款的具体情况，相关预付账款长期未结转、供应商长期未发货的具体原因及合理性，是否存在款项被非经营性占用的情形，相关减值计提是否充分合理，你公司已采取及拟采取的保障措施及效果（如有）。

请年审会计师和你公司独立董事对上述问题进行核查并发表明确意见。”

公司回复：

针对上述问题（1），公司回复如下：

重要的预付款项的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	期末余额	形成时间	截止 5 月 15 日已交货或退款金额	形成原因	涉及交易的主要内容	对手方的情况	是否具备履约能力
绍兴***公司	21,850.53	2021 年	21,850.53	预付货款	材料	正常经营	已履约
中群***公司	9,911.82	2021 年	9,911.82	预付货款	材料	正常经营	已履约
广州***公司	3,281.45	2021 年	2,907.42	预付货款	材料	正常经营	是
广东***公司	2,512.17	2021 年	2,512.17	预付货款	材料	正常经营	已履约
湖南***公司	2,475.32	2021 年	2,081.14	预付货款	材料	正常经营	是
浙江***公司	2,274.73	2021 年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
湖北***公司	2,147.41	2021 年	723.97	预付货款	材料	正常经营	是
新疆***公司	1,602.64	2021 年	1,602.64	预付货款	材料	正常经营	已履约
苏美***公司	1,594.58	2021 年	1,594.58	预付货款	材料	正常经营	已履约
中棉***公司	1,519.19	2021 年	1,519.19	预付货款	材料	正常经营	已履约
厦门***公司	1,410.00	2021 年	1,410.00	预付货款	材料	正常经营	已履约
江苏***公司	1,409.44	2021 年	1,409.44	预付货款	材料	正常经营	已履约
焦作***公司	1,287.83	2021 年	1,287.83	预付货款	材料	正常经营	已履约
宁乡***公司	1,250.09	2021 年	1,072.50	预付货款	材料	正常经营	是
广东***公司	1,167.38	2021 年	1,167.38	预付货款	材料	正常经营	已履约
湖南***公司	1,062.70	2021 年	1,062.70	预付货款	材料	正常经营	已履约
中国***公司	1,008.66	2021 年	0.00	预付货款	电子产品	正常经营	是
1000 万以下合计(共 154 个供应商)	14,756.36		11,277.69	预付货款			
合计	72,522.31		63,391.00				

截至 2022 年 5 月 15 日，上述预付款项已经交货或退款 63,390.981 万元，尚有余额 9,131.3331 万元；其中单项期末余额大于 1,000.00 万元预付款项的期末余额为 57,765.95 万元，已经交货或退款 52,113.31 万元，尚有余额 5,652.64 万元，该部分尚未履约的供应商经营正常，具有履约能力。

上述预付款项中，除了中群供应链管理（福建）有限公司、1000 万以下中的厦门瑞悦隆纺织有限公司是公司的联营企业外，其他供应商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

针对上述问题（2），公司回复如下：

应收预付款情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	坏账准备余额	形成时间	形成原因	交易的主要内容	对手方情况	是否存在款项被非经营性占用的情形
荆门***公司	8,100.74	5,078.35	2020-2021年	预付货款	服装	有欠税记录	否
湖北***公司	7,995.98	3,997.99	2020-2021年	预付货款	材料	经营亏损、2022年5月被列为失信和限高	否
荆门***公司	3,648.07	2,286.97	2020-2021年	预付货款	服装	正常经营，母公司有欠税记录	否
湖北***公司	3,110.43	933.13	2019-2021年	预付货款	材料	业务停滞	否
江西***公司	2,266.52	2,266.52	2017-2018年	预付货款	材料	失信或限高或破产	否
泉州***公司	2,003.00	600.90	2019年	预付货款	材料	不存在失信	否
松滋***公司	1,920.00	192.00	2020年	预付货款	材料	正常经营	否
广州***公司	1,087.67	1,087.67	2021年	预付货款	服装	失信或限高或破产	否
潮州***公司	867.01	57.10	2020-2021年	预付货款	材料	正常经营	否
永春***公司	850.00	255.00	2019年	预付货款	材料	不存在失信	否
广东***公司	529.72	529.72	2018年	预付货款	材料	失信或限高或破产	否
佛山***公司	500.00	100.00	2019年	预付货款	材料	正常经营	否
东莞***公司	490.71	245.14	2017-2018年	预付货款	材料	正常经营	否
东莞***公司	447.39	44.74	2020年	预付货款	材料	正常经营	否

单位名称	期末余额	坏账准备余额	形成时间	形成原因	交易的主要内容	对手方情况	是否存在款项被非经营性占用的情形
厦门***公司	405.00	121.50	2019年	预付货款	材料	正常经营	否
深圳***公司	382.66	38.27	2020年	预付货款	材料	正常经营	否
苏州***公司	337.95	337.95	2019-2021年	预付货款	材料	失信或限高或破产	否
湖北***公司	320.41	64.08	2019年	预付货款	材料	正常经营	否
东莞***公司	319.10	31.81	2020-2021年	预付货款	材料	正常经营	否
平顶***公司	292.32	29.19	2020-2021年	预付货款	材料	正常经营	否
雅丝***公司	200.00	60.00	2019年	预付货款	材料	不存在失信	否
湖北***公司	199.41	59.48	2018-2021年	预付货款	材料	正常经营	否
广州***公司	169.89	8.49	2021年	预付货款	材料	正常经营	否
荆州***公司	166.15	8.31	2021年	预付货款	服装	正常经营	否
100万以下合计(共52个供应商)	788.43	453.33		预付货款			否
合计	37,398.56	18,887.64					

上述应收预付款主要是受疫情、整体市场情况变化的影响，供应商无法按时交货导致长期未结转，截至目前无重大进展，供应商的履约能力具有不确定性。

对于应收预付款坏账准备的计提，存在注销、吊销、破产、清算、失信、限高的经营异常和信用不良的供应商，全额计提坏账；再对经营情况正常、还款意愿正常、联系正常的供应商，按照账龄分析法计提坏账准备；对于余下的应收预付款，按对供应商逐个进行分析，包括信用情况、经营情况、账龄、交易和回款等多维度综合考虑，经审慎判断后，按公司其他应收款的坏账政策计提坏账准备，相关减值计提是充分和合理的。

应收预付款不存在款项被非经营性占用的情形。除了湖北尔邦富纺织股份有限公司是公司的联营企业外，其他供应商与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人均不存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

针对应收预付款，公司已采取和拟采取的措施如下：

针对公司应收款项余额较大的情况，公司已成立以总经理为组长、各相关部门负责人组成的追偿债务领导小组，将大力度对应收款项全面依法进行追收，一方面通过电话、发函、拜访等方式进行应收款项的催收；另一方面对部分应收款启动诉讼手段追收。后续公司将进一步大力度对应收款项依法进行追收，强化执行力度，回笼资金，尽最大努力减少公司损失；对存在减值迹象的项目综合判断后计提减值准备。

同时，公司将继续完善内部控制制度，强化内部控制制度的执行力度，加强内部控制监督检查，完善落实应收账款的对账、催收相关内部控制，减少应收账款的产生，促进公司健康、可持续发展。

针对公司预付账款后续交易的履行与收回款项情况，公司将通过加强对供应商的了解，及时跟进供应商在合同履行过程中的相关情况，督促供应商按合同及时交货。关注供应商生产能力、信用状况变化，严格要求供应商按期履行合同，对供应商履行合同情况进行评估；对预付账款进行分析，对可能存在风险的及时清理回收，减少预付账款损失。

年审会计师回复：

针对上述问题，年审会计师回复如下：

针对上述问题，我们主要执行了以下程序：

- 1、获取预付款项明细表，对交易的业务背景，主要的交易内容等进行了解；
- 2、对预付款项期末余额较大的单位，通过访谈、公开渠道查询等方式，了解其行业的状况、经营情况、资信情况、偿还能力和偿还意愿等方面的内容，复核管理层评估坏账的合理性，同时核查其与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系；
- 3、获取和检查公司的催收文件，复核管理层评估坏账的合理性；
- 4、对大额的预付款项进行期后检查；
- 5、实施函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对。

结合年审期间实施的审计程序，除我们在 2021 年度审计报告中发表保留意见的事项外，未发现公司的上述回复说明与我们年审期间已执行的审计程序已获取的信息存在重大不一致。

七、年报问询函 7、提到：“年报显示，你公司前五名客户销售额中关联方销售额占比 5.31%，对应为你公司第二大客户，销售金额为 2.74 亿元。

请你公司：

(1) 说明该关联方的名称、与你公司关联关系、关联交易具体情况、交易的必要性，交易的定价依据及公允性，截至报告期末及回函日的关联销售回款情况、计提坏账准备金额；

(2) 说明你公司未在年报第六节之“十四、重大关联交易”部分详细披露上述关联销售的原因，并在“与日常经营相关的关联交易”部分进行补充披露。

请年审会计师对上述问题（1）进行核查并发表明确意见。”

公司回复：

针对上述问题（1），公司回复如下：

公司与该关联方交易情况如下

同一 实控人	客户	2021 年度			
		销售商品名称	数量 (公斤/米)	销售额 (元)	占比 (%)
中群供应链管理（福建）有限公司	中群供应链管理（福建）有限公司	销售材料	33,403,019.90	169,707,098.35	3.29
	厦门瑞悦隆能源有限公司	销售材料	15,000,000.00	57,230,088.49	1.11
	厦门兴利通供应链	销售材料	12,030,000.00	47,352,345.30	0.92

	管理有限公司				
	合计			274,289,532.14	5.31

(续上表)

客户	截至报告日回款金额(元)	2021年12月31日应收账款余额	2021年12月31日坏账准备余额	交易定价模式	关联方关系
中群供应链管理(福建)有限公司	191,769,020.93	-	-	市场价	联营企业
厦门瑞悦隆能源有限公司	64,670,000.00	-	-	市场价	联营企业之子公司
厦门兴利通供应链管理有限公司	53,508,150.00	-	-	市场价	联营企业之子公司
合计	309,947,170.93	-	-		

中群供应链管理(福建)有限公司、厦门瑞悦隆能源有限公司、厦门兴利通供应链管理有限公司均以供应链业务为主,作为公司在区域的供应链服务体系的布点企业,集聚了一批优质的商家客户资源。这些商家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。中群供应链管理(福建)有限公司、厦门瑞悦隆能源有限公司、厦门兴利通供应链管理有限公司对当地市场中松散、量小、频繁采购的采购订单进行聚集,通过公司的供应链服务体系进行批量采购、配送优化,为商家客户提供质量可靠、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,基于上述情况,公司与上述供应链公司交易具有必要性。

针对上述问题(2),公司回复如下:

1、公司未在年报第六节之“十四、重大关联交易”部分详细披露上述关联销售的原因

公司董事会对年报第六节之“十四、重大关联交易”的关联方的理解适用《深圳证券交易所股票上市规则》第六章第三节之6.3.3关于上市公司关联人的规定:

6.3.3 上市公司的关联人包括关联法人(或者其他组织)和关联自然人。

具有下列情形之一的法人或者其他组织,为上市公司的关联法人(或者其他组织):

(一) 直接或者间接地控制上市公司的法人(或者其他组织);

(二) 由前项所述法人(或者其他组织)直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人(或者其他组织);

(三) 持有上市公司 5%以上股份的法人(或者其他组织)及其一致行动人;

(四) 由上市公司关联自然人直接或者间接控制的,或者担任董事(不含同为双方的独立董事)、高级管理人员的,除上市公司及其控股子公司以外的法人(或者其他组织)。

具有下列情形之一的自然人,为上市公司的关联自然人:

(一) 直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人;

(二) 上市公司董事、监事及高级管理人员;

(三) 直接或者间接地控制上市公司的法人(或者其他组织)的董事、监事及高级管理人员;

(四) 本款第(一)项、第(二)项所述人士的关系密切的家庭成员。

在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内,存在第二款、第三款所述情形之一的法人(或者其他组织)、自然人,为上市公司的关联人。

中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则,认定其他与上市公司有特殊关系、可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人、法人(或者其他组织),为上市公司的关联人。

公司与中群供应链管理(福建)有限公司及其子公司进行交易,公司董事会认为该三家公司不具备上述《深圳证券交易所股票上市规则》第六章第三节之 6.3.3 所定义的关联方。所以公司未在年报第六节之“十四、重大关联交易”部分详细披露上述关联销售。

2、公司在“与日常经营相关的关联交易”部分进行补充披露的原因。

公司在年报第十节“财务报告”十二、“关联方及关联交易”中进行了披露,是因为“财务报告”应适用《企业会计准则第 36 号-关联方披露》中对关联方的规定:

第四条 下列各方构成企业的关联方:

(一) 该企业的母公司。

(二) 该企业的子公司。

(三) 与该企业受同一母公司控制的其他企业。

(四) 对该企业实施共同控制的投资方。

(五) 对该企业施加重大影响的投资方。

(六) 该企业的合营企业。

(七) 该企业的联营企业。

(八) 该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。

(九) 该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。

(十) 该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。

《企业会计准则解释第 13 号》第一、关于企业与其所属企业集团其他成员企业等相关的关联方判断：第 36 号准则中所指的联营企业包括联营企业及其子公司，合营企业包括合营企业及其子公司。

上述三家公司为公司的联营企业及联营企业的其子公司。公司按上述《企业会计准则第 36 号-关联方披露》第四条第（七）该企业的联营企业为公司的关联方。所以公司在年报第十节“财务报告”十二、“关联方及关联交易”中进行了披露。

年审会计师回复：

针对上述问题（1），年审会计师回复如下：

通过核查公司与上述客户签订的合同、发票、送货单等资料，同时与非关联方交易价格对比，未发现异常情况，同时我们认为在目前的经营环境下，公司与上述公司开展材料业务具备商业逻辑的合理性。

八、年报问询函 8、提到：“年报显示，你公司实现材料销售收入 45.73 亿元，占总收入的比重为 88.34%，同比减少 38.1%，销售的产品主要有棉纱、棉花、布料、纤维及制剂、辅助材料等纺织服装相关材料，材料销售毛利率为-3.3%。

请你公司结合材料销售的业务模式、近年来的销售状况，说明你公司在材料销售盈利能力较差的情况下仍开展大额采购并形成交易的原因及合理性，你公司未能以高于成本价进行销售的原因，该项收入是否具备商业实质，是否存

在利益输送的情形，相关营业收入扣除情况是否符合本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》之“4.2 营业收入扣除相关事项”的有关规定。请年审会计师进行核查并发表明确意见。”

公司回复如下：

1、公司材料业务销售模式

公司材料销售主要是通过供应链管理，进行资源匹配，发挥大规模集中采购的优势，以较为优惠的价格从原材料厂家采购原材料，再将材料销售给服装生产加工厂家、服装品牌企业、贸易公司，从而获取差价收益。

销售模式	采购方式	销售方式	货款结算
供应链业务模式	集中采购的方式 向上游下达订单	以批发的方式向下游客户 销售	向上游提供部分预付款或缩短结算 期的方式支付；向下游提供一定的 信用期结算

2、2021 年度，公司材料销售收入状况如下：

(1) 营业收入-材料销售毛利率情况

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2021 年毛利率比上 年同期增减 (%)
	销售收入	毛利率 (%)	销售收入	毛利率 (%)	
材料销售收入	457,266.60	-3.30	738,731.14	-1.10	-2.20

(2) 营业收入-材料销售收入占比情况

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2021 年收入比上 年同期增减 (%)
	销售收入	占比 (%)	销售收入	占比 (%)	
材料销售收入	457,266.60	88.34	738,731.14	85.77	-38.10
收入总额	517,611.29	100.00	861,266.73	100.00	-39.90

3、在材料销售盈利能力较差的情况下仍开展大额采购并形成交易的原因及合理性

(1) 业务模式背景

公司 2015 年 8 月成立全资子公司东莞市搜于特供应链管理公司（以下简称“搜于特供应链”）以来，搜于特供应链作为时尚产业供应链管理项目的实施主体，由该子公司在全国各个地区投资设立多家控股型项目子公司，并以股权联合的形式，吸引那些在时尚产业具有行业经验和行业资源的合作伙伴共同参与，汇聚本区域的供应链资源和市场资源。同时，公司将利用自身在设计、产品研发、

集中采购、仓储、配送管理的经验和优势，提供相关的供应链管理服务，从而构建一个覆盖范围广、供应能力强且具有很大灵活性的时尚产业供应链服务体系。该体系能够在全国范围内汇集供应链资源，为时尚产业商家客户提供高效、低成本的采购、仓储、配送等一系列供应链服务，以及设计方面的支持。

材料销售毛利整体较低的主要原因是供应链的盈利模式决定的，材料销售主要是通过供应链管理，进行资源匹配，发挥大规模集中采购的优势，以较为优惠的价格从原材料厂家采购原材料，销售给服装生产加工厂家、服装品牌企业、贸易公司，从而获取差价收益。

公司材料销售毛利率受棉花、棉纱等大宗纺织品原材料价格的波动影响，及市场环境、市场需求的影响。材料毛利率虽然较低，但占公司营业收入比重较高，近三年均超过 80%，是公司营业收入的主要来源，2019 年、2020 年、2021 年分别占营业收入的 82%、85.77%、88.34%。同时公司主要业务包括供应链业务、服装生产等，生产加工的主要材料同样为棉花、棉纱等纺织类原材料，采用集中采购的方式，能够进一步降低服装生产成本，提升公司在服装市场的竞争力。

(2) 2021 年度公司面临经营情况

1)2020 年公司主要是受新冠疫情影响首次出现大额亏损，因借款逾期，2021 年 4 月开始有债权银行对公司提起诉讼、仲裁，公司和子公司的部分银行账户和部分对外投资的股权等资产被司法冻结。2021 年公司虽然在积极改善相关不确定性事项，但资金短缺进一步加剧，债务逾期的规模增大，诉讼的规模增大，多家金融机构已提起诉讼或仲裁，并申请财产保全，公司及子公司的部分银行账户、部分对外投资的股权被司法冻结，公司多宗土地、房产、车辆被司法查封，公司受限的资产规模增加。

①公司逾期债务具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 4 年 28 日	2021 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2022 年 2 年 9 日	2022 年 4 月 22 日
逾期债务金额	36,907.12	88,521.90	217,243.66	246,894.81	313,135.88

②公司涉诉情况如下：

单位：万元

项目	截至2021年6年 30日	2021年7月1日至 2021年7月30日期间	2021年7月31日至 2021年9月27日期间	2021年9月28日至2021 年11月4日期间
1,000万元以上的诉讼、仲裁事项	66,145.86	37,873.16	43,557.44	37,439.52

小额诉讼、仲裁事项	2,293.24	2,588.13	1,680.44	440.74
-----------	----------	----------	----------	--------

注：截至2021年6月30日的数据，系公司及控股子公司连续十二个月涉案金额数据。

新冠疫情影响持续蔓延到 2021 年度，新冠疫情叠加资金短缺、整体经济环境下行等因素的影响，严重影响了公司的销售业绩，也影响了公司的声誉，客户对公司失去信心。同时，公司因资金短缺无法支付供应商的货款，供应商通过起诉、拉横幅等手段进行维权，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流失，对公司销售业务开展带来较大影响，特别是东莞地区公司的业务受到较大影响。

2)为了压缩开支，降低管理成本，公司进行了裁员，公司的员工人数由 2020 年末的 1,493 人减少至 2021 年末的 672 人，减少员工 821 人，人员的减少也影响了公司的销售。

公司为维护上下游的关系、维护渠道的稳定性，增强客户的粘性，同时为偿还利息、支付供应商货款、仓储租赁费、工资等生产经营支出，减少资金占用，于 2021 年 7 月 14 日公司第五届董事会第三十次会议审议通过《关于调整公司品牌服饰货品生产模式的议案》和《关于对公司库存存货进行大力度降价促销的议案》，同意将公司品牌服饰“潮流前线”货品生产模式调整为以“直接外部采购成品为主”，同意公司对账面余额 6.13 亿元的原材料布类及 15.82 亿元的服装库存在原来基础上进一步进行大力度降价促销，以快速回笼资金，减少资金占用，缓解公司资金紧张状况。

(3) 2021 年初材料库存产生的原因

1) 前三年材料库存对比情况：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日余额	2019 年 12 月 31 日余额	2018 年 12 月 31 日余额
原材料（直接销售）	46,224.22	88,104.11	101,462.12
原材料（生产备货）	30,233.11	24,417.79	34,269.59
合计	76,457.33	112,521.90	135,731.71

2) 2020 年末库存形成原因：

公司原材料库存分两种：一是供应链管理业务中持有以备直接销售的原材料、二是品牌服饰运营业务中持有以备生产用的原材料。直接销售用原材料主要系公司供应链管理业务为了给纺织服装上下游客户提供高效、低成本的采购，采用“以销定采”模式结合适当备货模式，为供应链管理业务材料销售业务备货的。

生产备货用原材料主要系公司品牌服装业务为服装生产提前约半年采购的

以备外发服装加工厂生产服装备货的。

随着材料销售收入的下降，直接用于材料销售的备货库存逐年有所下降。用于生产用的材料 2020 年末较 2019 年增加 5906.06 万元，增 24.19%。

存货形成的主要原因：

2020 年度受疫情严重冲击，纺织服装行业整体下滑。公司作为从事品牌服装、纺织服装上下游原材料供应链管理为主要业务的行业龙头企业，也受到疫情的严重影响。

公司品牌服装业务在 2020 年上半年受到疫情影响，终端店铺开业时间延迟、人流量减少，消费低迷。由于受疫情影响，公司为春夏装准备的原材料部分未能及时生产。随着国内疫情蔓延趋势得到控制，各级政府相继出台了一系列支持企业复工复产和鼓励居民消费的政策措施，国内经济形势逐渐好转，公司对下半年的服装销售充满信心，为此，公司积极组织了秋冬季产品的采购与生产并为生产准备了原材料。到了 2020 年秋冬季，疫情仍在全世界严重蔓延，国内局部疫情爆发，外防内控形势仍然严峻。因受疫情影响公司终端门店人流量减少，品牌服装业务收入下降造成资金回流慢，以及公司供应链业务下游客户很多是纺织产品出口型企业，受疫情影响今年出口订单急骤减少，使得供应链业务收入减少，也带来资金回流较慢的问题。并且由于受疫情影响公司进入秋冬季后 10、11 月初的销售不及预期，加上春夏装严重的库存积压，造成公司服装存货库存金额较大，占有较多的资金；公司供应链管理业务方面，受疫情影响上下游企业很多复工较晚，部分复工企业受疫情影响无法达产也造成了直接销售用原材料积压。至 2020 年 9 月 30 日公司库存余额达 43.73 亿元。

随着公司库存余额较大，为缓解公司库存压力，减少资金占用，公司主动减少了服装生产的订单，导致公司生产用原材料积压增加。

（4）未能以高于成本价进行销售的原因

基于公司面临的经营情况（详见本题 3、（2）），公司销售不畅（特别是东莞地区的公司），造成 2020 年以前和 2021 年上半年购入的部分原材料积压。但因公司资金短缺，为了回笼资金，偿还利息、支付供应商货款、仓储租赁费、工资等生产经营支出及货品生产模式的调整，公司于下半年对原材料进行了低价促销，因此原材料销售出现了较大的亏损。公司的原材料库存情况和销售收入详细如下：

1) 公司原材料情况如下:

单位: 万元

项目	2021年12月31日	2021年6月30日	2020年12月31日
原材料-原值	19,434.57	119,838.95	76,457.33
原材料-跌价准备	7,645.05	48,195.46	3,135.70
原材料-账面价值	11,789.52	71,643.49	73,321.63

2) 2021年度各季末原材料库存数量情况:

项目	2021年12月31日	2021年6月30日	2020年12月31日	2021年12月较2021年6月变动	2021年6月较2020年12月变动	2021年12月较2021年6月变动率	2021年6月较2020年12月变动率
原材料	1,052.59	9,104.64	6,512.41	-8,052.05	2,592.23	-88.44%	39.80%

注、原材料单位为: 万公斤、万米、万个等。

3) 2021年度原材料销售收入情况

单位: 万元

产品类型	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率
布类原材料	27,501.76	32,450.70	-4,948.94	-17.99%
其他原材料	429,764.84	439,886.55	-10,121.71	-2.36%
合计	457,266.60	472,337.25	-15,070.65	-3.30%

注: 材料主要由布类原材料和其他原材料构成。

2021年度出现大额亏损, 主要原因为:

①公司促销政策力度较大的影响;

②随着公司于2021年7月的生产模式改变(原服装的自行采购原材料并委外生产加工的模式改变为直接采购成品为主), 原有用于服装生产的布类材料直接对外进行销售, 进行行大力度降价促销;

③由于本报告期内公司实体店中加盟店、自营店铺的减少(自营店2021年度减少98家, 2021年12月31日仅剩余1家; 加盟店2021年度减少859家, 2021年12月31日仅剩余520家), 导致店铺用的辅助材料大规模折价销售;

④公司口罩业务受到市场行情下行的影响, 导致医疗用品业务整体出现亏损, 2021年9月医疗已停产, 生产口罩用的包装盒、热风棉等材料亏损变卖。

综上所述, 公司材料销售盈利能力较差的情况下仍开展大额采购并形成交易存在合理性。

4、公司材料交易是否具备商业实质, 是否存在利益输送的情形

公司材料销售主要是通过供应链管理进行资源匹配, 发挥大规模集中采购

的优势，以较为优惠的价格从原材料厂家采购原材料，再将材料销售给服装生产加工厂家、服装品牌企业、材料加工厂、贸易公司，从而获取差价收益。公司与客户的交易均是真实的，具有交易实质，公司与客户进行交易均按市场公平原则交易。

公司的客户除年度财务报告中第十节“财务报告”之十二“关联方及关联交易”之5“关联交易情况”披露的交易，是公司的联营企业，是公司的关联方，公司与其进行业务往来也均按市场公平原则交易，不存在对其利益输送的情况。其他客户与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东及其关联方均不存在关联关系或其他可能造成利益输送的关系。

综上所述，公司未能以高于成本价进行销售的原因主要是为减少资金占用，快速回笼资金，缓解公司资金紧张大力度促销所致，具有合理性。业务交易具备商业实质，均按市场原则交易，不存在利益输送的情形。

5、营业收入-材料销售收入扣除事项及原因

(1) 《深圳证券交易所创业板上市公司业务办理指南第13号——营业收入扣除相关事项》的相关规定

根据深圳证券交易所发布的《关于发布〈深圳证券交易所上市公司业务办理指南第12号——营业收入扣除相关事项〉的通知》（深证上〔2021〕1158号）和《关于发布〈深圳证券交易所创业板上市公司业务办理指南第13号——营业收入扣除相关事项〉的通知》（深证上〔2021〕1159号）相关规定：“营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

1) 与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。包括但不限于以下项目：

①正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。

②不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、

融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。

③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。

④与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。

⑤同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。

2) 不具备商业实质的收入是指未导致未来现金流发生显著变化等不具有商业合理性的各项交易和事项产生的收入。包括但不限于以下项目：

①未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。

②不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。

③交易价格显失公允的业务产生的收入。

④本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。

⑤审计意见中非标准审计意见涉及的收入。

⑥其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。

3) 与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入。

(2) 公司 2020 年、2021 年营业收入扣除明细情况

1) 扣除总体情况

单位：万元

项目	2021 年度	具体扣除情况	2020 年度	具体扣除情况
营业收入金额	517,611.29		861,266.73	
营业收入扣除项目合计金额	631.80	租赁收入、培训服务收入等	2,927.02	租赁收入、培训服务收入等
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.12%		0.34%	
一、与主营业务无关的业务收入				
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	631.80	租赁收入、培训服务收入等	2,927.02	租赁收入、培训服务收入等
与主营业务无关的业务收入小计	631.80	租赁收入、培训服务收入等	2,927.02	租赁收入、培训服务收入等
二、不具备商业实质的收入				
不具备商业实质的收入小计				

三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入				
营业收入扣除后金额	516,979.49	扣除租赁收入、 培训服务收入 等后的营业收 入	858,339.71	扣除租赁收 入、培训服务 收入等后的营 业收入

2) 营业收入扣除后按产品项目列示明细

单位：万元

项目	2021 年	占营业收入扣除 后比例 (%)	2020 年	占营业收入扣 除后比例 (%)	同比增减 (%)
材料	457,266.60	88.45	738,731.14	86.07	-38.10
服装	38,295.12	7.41	62,964.01	7.34	-39.18
其他产品 (电子产品)	19,983.46	3.87	40,287.92	4.69	-50.40
医疗用品	1,155.91	0.22	15,375.46	1.79	-92.48
设计费	-	-	981.18	0.11	-100.00
商标许可费	226.34	0.04	-	-	
平台费	52.06	0.01	-	-	
合计	516,979.49	100.00	858,339.71	100.00	-39.77

公司 2021 年度营业收入扣除中，扣除和租赁收入、培训收入、直播收入等与主营业务收入无关的费用。服装类、材料类、其他产品、医疗用品、设计费、商标许可费、平台费没有扣除是因为：

①服装、材料和其他产品（电子产品）业务近五年来都是公司的收入及利润的主要来源；

②医疗用品业务：2020 年突发新冠疫情，公司积极响应政府号召，公司积极行动成立全资子公司东莞市搜于特医疗用品有限公司，迅速进入医疗用品行业，搭建医疗用品业务板块，从事医用口罩等防护用品的生产和销售，为疫情防控作出了重要贡献，是公司 2020 年以来的主营业务之一。

③设计费、商标许可费和平台费业务：商标许可费和平台费业务虽然 2021 年度才取得收入但其与公司自有品牌“潮流前线”许可相关，与公司的供应链渠道相关，是与公司品牌服饰业务相关的附加收入。公司 2021 年 8 月 27 日召开的第五届董事会第三十二次会议审议通过了《关于调整公司部分区域加盟商供货模式的议案》，同意对公司部分区域加盟商供货模式进行调整。公司“潮流前线”服饰品牌加盟商原来全部均由公司供货，公司通过向加盟商出售服饰产品取得销售收入和差价收益，为减少公司资金占用，减少公司库存，减少供货中间环节，

降低加盟商进货成本，公司将江西、新疆、贵州、广西、云南、河南、湖南、江苏、四川、北京、内蒙古、陕西、辽宁、吉林、山西、广东等区域的加盟商，由原来公司供货模式调整为由加盟商直接向从事服饰产品生产的供应商采购货品（对公司现有的库存产品加盟商仍可向公司采购），公司将组织好相应的供应商为加盟商提供适宜的、充分的货源，公司将向这些区域的加盟商收取商标许可使用费、平台服务费获取收益。因此商标许可使用费、平台服务费的获取是公司以后大力发展的方向，是与公司品牌服饰业务相关的。

综上，公司营业收入扣除情况符合深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》之“4.2 营业收入扣除相关事项”的有关规定。

年审会计师回复：

针对上述问题，年审会计师回复如下：

通过年审对营业收入、营业成本实施的审计程序，我们认为公司关于2021年主要产品盈利能力及从事材料业务必要性的分析，符合当前公司的实际情况，具备商业逻辑的合理性。相关营业收入扣除情况符合贵所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》之“4.2 营业收入扣除相关事项”的有关规定。

九、年报问询函9、提到：“年报显示，你公司在报告期内对部分区域加盟商供货模式进行调整，由原来公司供货模式调整为由加盟商直接向从事服饰产品生产的供应商采购货品，你公司向加盟商收取商标许可使用费、平台服务费获取收益。2021年以来，你公司以销售库存产品为主，没有新的产品上市，也影响了店铺的销售业绩，终端店铺陆续关闭，2021年减少947家。你公司正在积极实施“潮流前线”品牌商标线上线下授权经营模式，该模式下你公司不承担库存。年报还显示，你公司报告期内线上销售实现收入617.25万元，毛利率为3.54%；直营销售实现收入2,671.65万元，毛利率为2.97%；加盟销售实现收入20,524万元，毛利率为-15.44%；联营销售实现收入13,249.31万元，毛利率为-10.64%。

请你公司：

（1）说明2021年调整供货模式后你公司收取商标许可使用费、平台服务费的具体情况，相关收入确认的时点、确认金额及其依据，2021年加盟销售中授权经营模式实现的收入金额及占比情况；

(2) 说明线上、直营、加盟和联营销售模式的差异情况，结合线上、直营销售毛利率为正的情况，具体分析不同销售渠道实现毛利率水平存在较大差异的原因及合理性。

请年审会计师对上述问题（1）进行核查并发表明确意见。”

公司回复：

针对上述问题（1），公司回复如下：

1、2021年调整供货模式后公司收取的商标许可费及平台服务费具体情况

公司于2021年8月27日召开的第五届董事会第三十二次会议审议通过了《关于调整公司部分区域加盟商供货模式的议案》，同意对公司部分区域加盟商供货模式进行调整。公司“潮流前线”服饰品牌加盟商原来全部均由公司供货，公司通过向加盟商出售服饰产品取得销售收入和差价收益。为减少公司资金占用，减少公司库存，减少供货中间环节，降低加盟商进货成本，公司将江西、新疆、贵州、广西、云南、河南、湖南、江苏、四川、北京、内蒙古、陕西、辽宁、吉林、山西、广东等区域的加盟商，由原来公司供货模式调整为由加盟商直接向从事服饰产品生产的供应商采购货品（对公司现有的库存产品加盟商仍可向公司采购），公司将组织好相应的供应商为加盟商提供适宜的、充分的货源，公司将向这些区域的加盟商收取商标许可使用费、平台服务费获取收益。

2、相关收入的确认时点、确认金额及依据

公司的商标许可收入及平台服务收入的收入确认的时点、金额及依据如下：

（1）关于识别与客户订立的合同。公司认为双方签署的商标许可合同对双方的权利义务和支付条款均明确界定，合同具有商业实质（商标授权许可模式），因此，符合收入合同的定义。双方为履约义务的主体，公司判断乙方为公司的客户。

（2）关于识别合同中的履约义务。甲乙双方约定了权利和义务，并明确了双方的履约义务。甲方按约定提供商标辅料，乙方按约定支付相关款项。

（3）关于确定交易价格。依据合同约定，商标许可费按照产品数量核算，每件使用商标的产品必须使用甲方提供的商标辅料，即每件产品配套一个商标辅料，每件产品均应支付商标许可费，不同产品对应的商标许可费单价以《产品及商标许可费单价》为准。即交易价格按申领的商标辅料数量与单价的乘积确定。

若涉及平台服务费，则按其商标许可费的 50% 确定。

(4) 关于将交易价格分摊至各单项履约义务。公司认为，《商标许可合同》为单项履约义务。

(5) 关于在履行履约义务时确认收入。公司认为，商标许可业务是在交付第一承运人后，产品所有权即转移给乙方，属于在按时点履行履约义务。平台使用费：与商标许可费确认时点相同。协议约定，公司将商标辅料交付第一承运人后，产品的所有权即转移给乙方，一切风险由乙方承担；另外，公司签署的协议中除质量问题外，无其他退换货条款，即交付后乙方无换货权利。

3、2021 年加盟销售中授权经营模式实现的收入金额及占比情况

单位：万元

项目	金额	占营业收入比
商标许可费	226.34	0.04%
平台服务费	52.06	0.01%
合计	278.41	0.05%

针对问题（2），公司回复如下：

1、线上、直营、加盟和联营销售模式的差异情况

销售模式	销售方式	打折政策	货款结算
线上模式	在淘宝、京东、唯品会等第三方平台开设了网店进行销售以零售方式直接向消费者销售产品	遵行各平台要求下按照公司促销政策打销售	按各平台政策结算（淘宝以零售价扣除平台费用后结算、京东是零售价扣除平台费用后结算、唯品会以供货价结算）
直营模式	通过直营专柜、店铺以零售方式直接向消费者销售产品	按照公司促销政策打折销售	直营专柜：直接以终端店铺实际销售价格减商场扣点后结算；直营店铺：直接以终端店铺实际销售价格结算
加盟模式	通过加盟店以零售方式销售给消费者	全国大型节假日按照公司政策打折销售，其余时间经公司同意后，可自行确定打折政策	以批发价格结算
联营模式	通过联营店以零售方式销售给消费者	全国大型节假日按照公司政策打折销售，其余时间经公司同意后，可自行确定打折政策	以终端店铺实际销售价格按比例结算分成

2、2021 年不同销售渠道的销售情况

单位：万元

销售渠道	营业收入	营业成本	毛利率
线上销售	617.25	595.42	3.54%
直营销售	2,671.65	2,592.34	2.97%
加盟销售	20,524.00	23,693.68	-15.44%
联营销售	13,249.31	14,659.09	-10.64%

3、不同销售渠道实现毛利率水平存在较大差异的原因及合理性

(1) 加盟销售、联营销售的毛利率低于线上销售和直营销售的原因

公司线上销售和直营销售主要面对终端消费者，直接以终端零售价格向消费者进行销售，如实现打折销售的，一般以终端销售价格乘以一定的折扣结算，是以终端销售价格确认销售收入，所以销售价格较高。此外，公司线上销售和直营销售业务中的门店房租、销售人员及销售管理人员的薪酬等需由公司承担，此项费用核算于公司的销售费用中。故公司的线上销售业务、直营销售业务的毛利率一般要高于公司的加盟、联营业务毛利率。

公司加盟销售是以批发价格结算，按加盟合同约定，一般为商品终端零售价的 4-5 折结算。

公司联营销售收入以终端店铺实际销售价格与结算分成比例确定。联营销售收入一般为终端店铺实际销售价格 5-6 折结算。因联营店铺的库存服装属于公司所有，所以毛利率高于加盟销售模式的毛利率。另外公司加盟销售和联营销售模式均不承担店铺的房租、销售人员薪酬支出等。

综上，由于销售结算模式及承担费用的差异，虽然公司加盟、联营销售毛利一般低于线上和直营的销售毛利，但需承担的销售费用亦低于线上销售和直营销售的业务模式。

(2) 加盟销售、联营销售毛利率为负及直营销售、线上销售毛利率较低的原因

2021 年主要销售的是库存货品，无新款上架销售。公司对各渠道均进行打折销售，尤其下半年更是进行了大力度降价促销，导致公司的不同模式的毛利率较往年均出现较大下滑。

公司于报告期内主要对服装库存进行打折促销，导致加盟销售业务、联营销售业务实现的毛利率为负；此外，公司的线上销售、直营销售毛利率较低。因公司报告期内服装库存打折促销，公司 2021 年服装销售整体毛利率为-11.67%。

综上所述，公司的线上、直营、加盟和联营销售模式、渠道不同所实现的毛

利率水平存在较大差异是合理的。

年审会计师回复：

针对上述问题（1），年审会计师回复如下：

对于公司报告期的商标许可收入及平台服务收入，我们实施了以下审计程序：

- 1、复核公司关于商标许可及平台服务业务的收入确认会计政策；
- 2、了解商标许可收入、平台服务收入相关的内部控制及交易流程；
- 3、取得报告期内的商标许可收入、平台服务收入客户明细；抽样检查合同/协议、出库单、发票、银行回单等原始单据；

基于以上实施的审计程序，我们认为公司商标许可收入及平台服务收入相关收入确认符合企业会计准则的规定。

十、年报问询函 12、提到：“年报显示，你公司各季度在收入、净利润、经营现金流方面的波动较大，其中第三、四季度收入下滑明显，第二、四季度亏损金额较高，第三季度经营活动现金流入明显。

请你公司结合不同季度业务情况及收入确认、成本费用归集、资金收付等因素，说明是否存在跨期确认收入或结转成本费用的情形，各季度收入、利润、现金流波动较大的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定。请年审会计师进行核查并发表明确意见。”

公司回复如下：

1、收入确认政策

（1）收入确认一般原则

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务（简称：商品）控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义

务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：

1) 客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；

2) 客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；

3) 本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用产出法确定恰当的履约进度。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

(2) 可变对价

合同中存在可变对价的，本公司按照期望值或有可能发生金额确定可变对价的佳估计数，但包含可变对价的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。每一资产负债表日，本公司重新估计应计入交易价格的可变对价金额。

(3) 重大融资成分

对于合同中存在重大融资成分的，本公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，使用将合同对价的名义金额折现为商品或服务现销价格的折现率，将确定的交易价格与合同承诺的对价金额之间的差额在合同期间内采用实际利率法摊销。

对于预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔未超过一年的，本公司未考虑合同中存在的重大融资成分。

(4) 应付客户对价

合同中存在应付客户对价的，除非该对价是为了向客户取得其他可明确区分商品或服务的，本公司将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付(或承诺支付)客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入。

(5) 交易价格分配至各单项履约义务

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义

务。但在有确凿证据表明合同折扣或可变对价仅与合同中一项或多项(而非全部)履约义务相关的,本公司将该合同折扣或可变对价分摊至相关一项或多项履约义务。

单独售价,是指本公司向客户单独销售商品或服务的价格。单独售价无法直接观察的,本公司综合考虑能够合理取得的全部相关信息,并最大限度地采用可观察的输入值估计单独售价。

(6) 特定交易的收入处理原则

1) 附有销售退回条款的合同

在客户取得相关商品控制权时,按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额(即,不包含预期因销售退回将退还的金额)确认收入,按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。

销售商品时预期将退回商品的账面价值,扣除收回该商品预计发生的成本(包括退回商品的价值减损)后的余额,在“应收退货成本”项下核算。

2) 附有质量保证条款的合同

评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。公司提供额外服务的,则作为单项履约义务,按照收入准则规定进行会计处理;否则,质量保证责任按照或有事项的会计准则规定进行会计处理。

(7) 收入确认的具体方法

本公司的收入主要来源于如下业务类型:

1) 批发销售

加盟商的销售:于向加盟商发出货物,将货品的风险转移至加盟商时,公司向加盟商开具销售发票并确认销售收入。

供应链管理及品牌管理的销售:于向客户发出货物,将货品的风险转移至客户时,公司向客户开具销售发票并确认销售收入。

2) 零售销售

直营店销售:于商品交付给消费者并收取价款时,确认销售收入。

商场专柜及联营销售:公司每月初就上月的货品销售情况与客户对账,客户按约定的分成率扣除相应金额后向公司提供结算单,公司向客户开具发票并确认销售收入。

3) 保理利息收入

保理利息收入:公司每月按照客户实际使用保理资金的时间和实际利率计算

确定，向客户开具发票并确认利息收入。

2、成本费用归集及结转政策

公司按照以上收入的原则确定各项业务收入，按照各项业务收入实际发生的成本费用进行归集，每月结转相应的成本费用。

3、资金收付制度

公司严格执行已制定的《资金管理制度》，在银行账户开立、使用以及资金的授权、批准、复核，资金收付等方面已建立了完善的资金管理内控制度，并得到有效执行，公司大额的资金收付均由真实的采购或销售交易产生。

4、公司报告期内经营活动现金流与营业收入、净利润变动匹配情况如下

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第二季度 环比增减	第三季度 环比增减	第四季度 环比增减
营业收入	130,897.34	148,881.76	124,326.89	113,505.30	13.74%	-16.49%	-8.70%
归属于上市公司股东的净利润	-28,908.36	-104,626.37	-79,259.72	-128,157.38	-261.92%	24.24%	-61.69%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-24,779.34	-105,891.92	-79,427.57	-119,161.26	-327.34%	24.99%	-50.03%
经营活动产生的现金流量净额	-28,027.67	-14,104.70	6,253.86	-15,455.63	49.68%	144.34%	-347.14%

(1) 各季度收入波动较大的原因

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
服装	12,169.49	7,912.50	8,414.48	9,798.64	38,295.11
材料	111,040.30	138,170.87	111,250.99	96,804.44	457,266.60
电子产品	6,807.18	2,445.03	4,233.37	6,497.87	19,983.45
医疗产品	761.63	50.64	137.60	206.03	1,155.90
其他	118.74	302.72	290.45	198.32	910.23
合计	130,897.34	148,881.76	124,326.89	113,505.30	517,611.29

由上表可知，公司营业收入主要为服装和材料销售收入，总体上第三、四季度较第一、二季度有所下滑，主要原因如下：

1) 服装销售收入第三、四季度较第一、二季度有所降低。主要原因系：

①服装销售收入第二季度低于第一季度，主要是受公司资金紧张影响，服装没有新货供应，导致加盟店在陆续关店，销售收入较第一季度大幅度下滑。

②第三、四季度较第一、二季度有所降低。主要原因是：2021年7月14日

公司第五届董事会第三十次会议审议通过《关于对公司库存存货进行大力度降价促销的议案》，导致下半年公司临时客商增多，在加盟店铺关闭较多的情况下服装收入较第二季度有所增加，但整体仍受资金紧张影响，无新的产品供应终端店铺，加盟店关闭较多，收入低于一、二季度。

2) 公司材料销售收入第三、四季度较第一、二季度有所降低。主要是公司资金紧张，导致公司及子公司多笔金融机构贷款逾期违约，多家金融机构已提起诉讼或仲裁，受公司资金紧张的负面影响，公司信用受损，集团及集团内各公司的业务均受到一定程度的影响。由于资金紧张、逾期债务增加，信用逐季下降，导致第三季度、第四季度收入不断下降。

公司按照《企业会计准则》、公司的会计政策，依据权责发生制确认收入与成本费用，其波动符合公司 2021 年的实际经营情况，具有合理性，不存在收入或成本费用跨期情况。

5、归属于上市公司股东的净利润波动的原因

2021 年 1-4 季度财务报表主要项目变动情况

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第二季度与第一季度变动	第三季度与第二季度变动	第四季度与第三季度变动
一、营业收入	130,897.34	148,881.76	124,326.89	113,505.30	17,984.42	-24,554.86	-10,821.60
减：营业成本	139,490.88	147,165.34	124,012.68	134,620.76	7,674.46	-23,152.65	10,608.08
销售费用	4,592.04	4,601.29	6,112.76	5,671.56	9.25	1,511.47	-441.20
管理费用	3,265.39	3,318.93	2,948.02	2,937.39	53.54	-370.91	-10.63
财务费用	5,068.14	4,662.80	6,070.29	9,565.14	-405.33	1,407.49	3,494.84
加：信用减值损失	-2,802.34	-2,302.99	-35,627.89	-22,002.17	499.35	-33,324.90	13,625.73
资产减值损失	-0.05	-120,518.43	-29,941.35	-2,927.66	-120,518.39	90,577.08	27,013.69
二、营业利润	-28,759.50	-131,042.61	-81,939.29	-80,299.22	-102,283.11	49,103.31	1,640.07
三、利润总额	-28,740.65	-131,052.48	-81,921.33	-84,974.76	-102,311.83	49,131.16	-3,053.43
所得税费用	567.51	-26,225.39	5,115.64	48,131.03	-26,792.90	31,341.02	43,015.39
三、净利润	-29,308.17	-104,827.10	-87,036.96	-133,105.79	-75,518.93	17,790.13	-46,068.83
归属于母公司所有者的净利润	-28,908.36	-104,626.37	-79,259.72	-128,157.38	-75,718.01	25,366.66	-48,897.66
少数股东损益	-399.80	-200.73	-7,777.25	-4,948.41	199.08	-7,576.52	2,828.84

归属于上市公司股东的净利润第一季度、第二季度、第三季度、第四季度分别为：-2.89 亿元、-10.46 亿元、-7.93 亿元、-12.82 亿元，第二季度、第三季度、

第四季度环比增减情况分别为：-261.92%、24.24%、-61.69%。

公司 2020 年年报与 2021 年一季报同时于 2021 年 4 月 29 日报出，公司年审会计师对 2020 年末存货计提存货跌价准备时，已考虑 2020 年年报及 2021 年一季报披露时各存货的可变现净值并计提相应的存货跌价准备。2021 年一季度末未审存货可变现净值的测算依据与 2020 年末一致，因此 2021 年一季度无需计提存货跌价准备。

第二季度比第一季度净利润亏损大幅增加的主要原因是：第二季度比第一季度资产减值损失（计提存货跌价准备）增加 12.05 亿元。受公司资金进一步紧张的影响，为偿还利息、支付供应商货款、仓储租赁费、工资等生产经营支出，2021 年 7 月 14 日公司第五届董事会第三十次会议审议通过《关于对公司库存存货进行大力度降价促销的议案》，同意公司对账面余额 6.13 亿元的原材料布类及 15.82 亿元的服装库存在原来基础上进一步进行大力度降价促销，以快速回笼资金，缓解公司资金紧张状况。具体促销方案由公司经营管理层根据公司库存存货品类、库龄和市场情况制定，报总经理审批后具体组织实施。2021 年第二季度末参考当前最新的定价作为存货的预计售价，对 2021 年 6 月 30 日的存货可变现净值进行测算，计提存货跌价准备 12.05 亿元。

第四季度净利润比第三季度亏损增加 4.89 亿元，主要原因是：所得税费用较第三季度增加 4.3 亿元。本公司 2020 年、2021 已连续两年处于大额亏损状态，截至 2021 年 12 月 31 日，公司流动负债高于流动资产 124,119.49 万元。因大额债务逾期未偿还等事项，公司涉及多起诉讼，本公司及子公司的部分银行账户、部分对外投资的股权被司法冻结，本公司的部分房产、车辆、土地被司法查封，这些情况表明存在可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。2021 年末，公司对递延所得税资产的账面价值进行复核，根据 2021 年末的情况，经谨慎判断后，公司未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，因此减记递延所得税资产的账面价值，增加所得税费用。

6、经营活动产生的现金流量净额波动的原因及合理性

公司经营活动产生的现金流第一季度、第二季度、第三季度、第四季度分别为-2.80 亿元、-1.41 亿元、0.63 亿元、-1.55 亿元，第一季度、第二季度、第四季度经营活动产生的现金流与经营亏损方向一致，波动不大，第三季度经营活动产生的现金流 0.63 亿元，主要是公司资金困难，加大了存货的促销力度，且以清理库存为主，导致经营现金流为正。经营活动产生的现金流的波动与公司 2021

年的实际情况相符，具有合理性。

综上所述，公司均按照《企业会计准则》及公司的会计制度、会计核算要求等进行收入确认、成本费用归集，不存在跨期确认收入和结转成本费用的情形。公司各季度收入、利润、现金流的波动符合公司 2021 年的实际经营情况，具有合理性，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

年审会计师回复如下：

我们关注了公司对各季度收入、净利润以及现金流波动较大的原因的回复内容，结合年审已实施的审计程序，未发现搜于特公司的回复说明与我们已获取的信息存在重大不一致。

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）

二零二二年六月二日