证券代码:002776 证券简称:柏堡龙 公告编号:2018-028

广东柏堡龙股份有限公司关于2017年年报问询函的回复公告

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

广东柏堡龙股份有限公司(以下简称“公司”)于2018年5月31日收到深圳证券交易所《关于对广东柏堡龙股份有限公司2017年年报的问询函》(中小板年报问询函【2018】第345号),公司就相关问题进行了调查落实,对问询函中所列问题作出如下回复说明:

一、报告期内,你公司实现营业收入8.41亿元,同比上升28.53%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)1.29亿元,同比上升9.24%,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.13亿元,同比下降1.19%,经营活动产生的现金流量净额为-1,423.31万元,同比下降112.56%。请你公司说明以下事项:

(一)结合主营业务开展情况、毛利率、期间费用、非经常性损益等因素说明公司报告期内净利润上升幅度低于营业收入,以及扣除非经常性损益的净利润与营业收入变化不一致的原因及合理性。

回复:

1、主营业务开展情况对净利润变动的影响

柏堡龙母公司和不同子公司,以服务设计业务发展为目的,分别采取不同的运营模式:母公司(全文简称“柏堡龙母公司”)负责内部自有设计师业务,全资子公司深圳农全球联合设计有限公司(全文简称“农全球公司”)负责外部设计师业务,柏堡龙(深圳)投资管理有限公司(全文简称“投资公司”)负责投资业务。

公司2017年创立“农全球”设计师品牌,以农全球公司作为运营主体,通过线下门店的业务模式经营外部设计师业务,由于该业务尚处于拓展期,其期间费用增长较大且尚未形成有效的经营规模,造成经营性亏损金额较大。

按公司主体分类比较营业收入,净利润变动如下表:

单位:万元

项目	2017年				2016年				本年比上年增减
	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计	
营业收入	77,334.15	6,811.33	–	84,145.48	65,469.49	–	–	65,469.49	28.53%
归属于上市公司股东的净利润	15,679.60	-2,305.18	-443.68	12,930.73	12,577.51	-321.03	-419.26	11,837.22	9.24%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	14,127.01	-2,406.45	-443.68	11,276.89	12,152.73	-321.03	-419.26	11,412.44	-1.19%

(1)2017年,柏堡龙母公司营业收入为77,334.15万元,同比增长18.12%,净利润为15,679.60万元,同比增长24.66%,非经常性损益金额为1,552.58万元,扣除非经常性损益影响的净利润为14,127.01万元,同比增长16.25%。

(2)2017年,农全球公司营业收入为6,811.33万元,上年同期为0(因农全球公司是2016年9月成立,2016年处于筹备组建阶段,尚未有营业收入),净利润为-2,305.18万元,上年同期净利润为-321.03万元。

由此可见,农全球公司当期经营性亏损金额较大是影响公司净利润增长幅度的主要原因。

2、毛利率变动对净利润变动的影响

单位:万元

类别	2017年度			2016年度			营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率			
组织生产收入	62,939.48	54,645.35	13.18%	51,507.17	44,629.27	13.35%	22.20%	22.44%	-0.17%
设计收入	14,408.70	1,774.02	87.69%	13,953.27	1,723.69	87.65%	3.26%	2.92%	0.04%
批发零售收入	6,765.10	3,921.56	42.03%	–	–	–	–	–	–
合计	84,113.28	60,340.93	28.26%	65,460.44	46,352.96	29.19%	28.49%	30.18%	-3.18%

公司收入按产品分三类,其中组织生产收入和设计收入是原有内部设计师业务,批发零售收入是新增外部设计师业务(“农全球”设计师品牌)。

2017年,公司综合毛利率为28.26%,同比下降0.93%,其中,组织生产收入毛利率为13.18%,同比下降0.17%;设计收入毛利率为87.69%,同比上升0.04%。2017年新增的批发零售收入(“农全球”设计师品牌收入)毛利率为42.03%。

由此可见,公司原有的内部自有设计师业务毛利率较平稳,其略微的波动对净利润影响较小。

3、期间费用变动对净利润变动的影响

由于原有内部自有设计师业务和新增外部设计师业务运营费用构成不一致,将期间费用按公司主体分类对比如下:

单位:万元

项目	2017年				2016年				本年比上年增减
	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计	
销售费用	410.27	3,049.65	–	3,459.93	677.46	–	–	677.46	410.72%
管理费用	2,797.37	2,456.34	344.21	5,597.92	2,719.05	436.06	552.89	3,708.01	50.97%
财务费用	440.03	-12.53	2.34	429.83	1,100.59	0.03	0.30	1,100.92	-60.96%
合计	3,647.67	5,493.46	346.55	9,487.68	4,497.10	436.09	553.19	5,486.39	72.93%

2017年,公司期间费用合计9,487.68万元,同比增长72.93%,具体原因如下:

(1)柏堡龙母公司2017年期间费用合计为3,647.67万元,同比下降18.89%,下降的主要原因是偿还部分银行贷款,短期借款减少,利息支出减少,财务费用支出同比减少660.56万元所致。

(2)农全球公司2017年期间费用合计为5,493.46万元,同比增长1159.71%,增长原因是农全球公司2017年才开始逐步开展业务运营,其经营、管理及技术部门2017年组建成功,各部门人员配备基本齐全,各项管理及营运费用开始大量支出所致。

由此可见,农全球公司2017年期间费用的大幅增长是公司期间费用增长的主要原因。

4、非经常性损益变动对净利润变动的影响

单位:万元

项目	2017年				2016年			
	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计
非流动资产处置损益	-0.13	-1.41	–	-1.54	–	–	–	–
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	211.88	33.32	–	245.20	29.3	–	–	29.3
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	1,614.82	105.00	–	1,719.82	469.45	–	–	469.45
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	–	-1.89	–	-1.89	1	–	–	1
减:所得税影响额	273.99	33.75	–	307.74	74.96	–	–	74.96
合计	1,552.58	101.26	–	1,653.85	424.78	--	--	424.78

2016年,公司非经常性损益金额为424.78万元;2017年,公司非经常性损益金额为1,653.85万元,增长较大,主要原因是闲置资金购买理财产品获取的投资收益增长所致。

综上所述,2017年,公司原有的内部自有设计师业务的净利润与营业收入的变化趋势基本保持一致;但由于该年外部设计师业务开始拓展业务,其期间费用增长较大且尚未形成有效的经营规模,造成农全球公司2017年经营性亏损金额较大,并导致合并报表的净利润上升幅度低于营业收入增幅;同时,2017年公司的非经常性损益同比增长较大,进一步使得扣除非经常性损益的净利润同比略有下降。

(二)结合销售政策、采购政策以及经营收支情况补充说明营业收入上升而经营活动产生的现金流量大幅下降的原因及合理性。

回复:

公司原有内部设计师业务的销售政策和采购政策未发生变化,新增外部设计师业务采取直销和批发兼顾的销售政策,公司报告期营业收入上升而经营活动产生的现金流量大幅下降的主要原因具体分析如下:

单位:万元

项目	2017年发生额			
	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计
一、营业总收入	77,334.15	6,811.33	–	84,145.48
二、营业总成本	60,910.71	10,005.46	356.32	71,272.49
三、经营活动产生的现金流量:	–	–	–	–
销售商品、提供劳务收到的现金	82,628.93	3,630.21	–	86,259.14
收到其他与经营活动有关的现金	619.53	94.97	-6.60	707.91
经营活动现金流入小计	83,248.46	3,725.19	-6.60	86,967.05
购买商品、接受劳务支付的现金	61,038.64	9,359.93	–	70,398.57
支付给职工以及为职工支付的现金	5,017.38	2,015.44	18.27	7,051.08
支付的各项税费	5,873.41	40.70	3.49	5,917.61
支付其他与经营活动有关的现金	1,182.96	3,596.29	243.84	5,023.09
经营活动现金流出小计	73,112.39	15,012.36	265.61	88,390.36
经营活动产生的现金流量净额	10,136.06	-11,287.17	-272.20	-1,423.31

项目	2016年发生额			
	柏堡龙母公司	农全球公司	投资公司	合计
一、营业总收入	65,469.49	–	–	65,469.49
二、营业总成本	51,371.39	442.11	554.96	52,368.46
三、经营活动产生的现金流量:	–	–	–	–
销售商品、提供劳务收到的现金	71,510.36	–	–	71,510.36
收到其他与经营活动有关的现金	330.24	0.02	0.02	330.29
经营活动现金流入小计	71,840.61	0.02	0.02	71,840.65
购买商品、接受劳务支付的现金	48,314.92	167.11	–	48,482.03
支付给职工以及为职工支付的现金	5,534.82	105.71	18.16	5,658.68
支付的各项税费	4,787.76	1.54	0.43	4,789.73
支付其他与经营活动有关的现金	1,152.77	12.32	410.54	1,575.63
经营活动现金流出小计	59,790.27	286.68	429.13	60,506.08
经营活动产生的现金流量净额	12,050.34	-286.66	-429.11	11,334.57

1、2017年柏堡龙母公司营业收入为77,334.15万元,同比增长18.12%,经营活动产生的现金流量净额为10,136.06万元,同比下降15.89%。下降的主要原因系部分老客户付款滞后,暂时超过结算账期;该部分客户业务稳定,都是国内知名服装品牌,与公司合作多年,粘合度较高,其经营情况较好,资信状况优良,付款滞后是一个短期现象,经公司营销部门同客户沟通以及期后的回款情况来看,客户会积极安排付款。

2、农全球公司营业收入为6,811.33万元,经营活动产生的现金流量净额为-11,287.17万元。经营活动产生的现金流量为负数的主要原因如下:

(1)农全球公司是当期新增业务,其经营、管理及技术部门已组建成功,各部门人员配备基本齐全,员工薪酬、办公开支、门店租金及装修摊销等各项管理及营运费用大幅增加。

(2)2017年下半年,农全球公司各项经营业务才开始逐步运行,部分零售门店下半年开始销售,为期后销售备货,对外采购的成品大幅增加,导致购买商品支付的现金流量大幅增加

(3)批发零售销售主要发生在第四季度,大部分应收款项未到结算账期。

综上所述,农全球公司当期经营活动现金收支状况是导致公司经营活动产生的现金流量净额大幅下降的主要原因。

二、你公司2017年分季度实现的营业收入分别为2.32亿元、1.87亿元、2.07亿元、2.15亿元;分季度经营活动产生的现金流量净额分别为-103.62万元、-3,431.87万元、-8,555.14万元、1.07亿元。请你公司结合行业情况、公司经营模式,分析说明各季度间经营活动产生的现金流量净额差异较大,且分季度营业收入和经营活动产生的现金流量净额不匹配的具体原因及合理性。

回复:

按不同公司主体,各季度营业收入和经营活动产生的现金流量净额对比分析如下:

单位:万元

季度	柏堡龙母公司		农全球公司		投资公司		合计	
	营业总收入	经营活动产生的现金流量净额	营业总收入	经营活动产生的现金流量净额	营业总收入	经营活动产生的现金流量净额	营业总收入	经营活动产生的现金流量净额
一季度	23,173.28	1,168.70	39.60	-1,201.42	0.00	-70.90	23,212.88	-103.62
二季度	18,481.48	2,824.09	210.97	-6,185.88	0.00	-70.08	18,692.45	-3,431.87
三季度	19,740.66	-4,679.40	958.93	-3,832.06	0.00	-43.68	20,699.59	-8,555.14
四季度	15,938.73	10,822.67	5,601.83	-67.81	0.00	-87.55	21,540.56	10,667.31
合计	77,334.15	10,136.06	6,811.33	-11,287.17	0.00	-272.21	84,145.48	-1,423.32

分季度营业收入和经营活动产生的现金流量净额不匹配的具体原因主要有两个方面。

(1)前三个季度柏堡龙母公司部分客户付款不及时,部分应收账款暂时超过结算账期,对此,公司管理层非常重视,及时派出业务人员加强沟通及加大催款力度,第四季度回款情况良好。公司客户业务稳定,这些主要客户都是国内知名服装品牌,与公司合作多年,粘合度较高,其经营情况较好,资信状况优良,虽然有时客户因其经营安排不能及时按账期支付货款,造成付款滞后,但只是一个短期现象,经公司销售部门和客户的沟通反馈以及期后的回款情况来看,客户会积极安排付款。

(2)农全球公司各项经营业务才开始逐步运行,前三个季度主要是为期后销售备货,采购支出大幅增加,各项管理及营运费用大量支出,销售及部分销售收款主要发生在第四季度。

三、报告期内,你公司发生营业成本6.04亿元,同比上升30.23%。营业成本构成中专业技术服务业合计金额为6.03亿元,同比上升30.18%,其中原材料金额为1.39亿元,同比减少33.44%,制造费用金额为2,012.59万元,同比增加14.09%,外协成本金额为4.08亿元,同比增加104.91%。请你公司结合生产过程、方式和成本结转政策详细说明本期营业成本大幅增加的原因,以及外协成本的构成、性质、增加原因等;并补充说明营业成本构成发生较大变化的依据及合理性。

回复:

(一)营业成本大幅增加的原因分析

1、生产过程及方式

本公司生产过程及方式包括自主生产及外协加工两种生产模式,具体说明如下:

(1)自主生产。自主生产是公司运用自有生产设备、人员等,自行组织并生产相关产品。

(2)外协加工。本公司外协加工分为定制生产和委外加工两种形式。

①定制生产。定制生产是指受托方利用自己的人力、设备、场地等资源,在委托方指导、监督下,根据委托方提供的设计图纸、样板等产品规格信息,采购委托方指定或合同约定规格的原材料,在约定的交货期限内生产出服装产品,由委托方检验合格后直接向其买断服装成品的一种生产方式;

②委托加工。委托加工是委托方向受托方提供设计图纸、样板等具体产品规格信息及生产所需原材料,受托方利用自己的人力、设备、场地等资源,在委托方相关人员指导、监督下,根据委托方的采购、生产、检验、管理要求,将原材料加工至服装成品后交付委托方,委托方检验合格后向受托方支付加工费用的一种生产方式。

2、成本结转政策

公司采用了逐步结转分步法进行成本核算,其中,原材料是根据当月产品款号在完工产品、在产品之间按数量平均分配;直接人工是根据当月产品款号,对完工产品按各款单位工价计算,在产品不分配直接人工;制造费用只对当月完工产品分配,在产品不分配。

3、营业成本大幅增长的原因

2017年公司实现营业收入8.41亿元,同比增长28.53%,营业成本60,367.70万元,同比增长30.23%,营业成本构成中专业技术服务业合计金额为6.03亿元,同比上升30.18%,营业成本大幅增长的主要原因为收入的增长。

(二)外协成本的构成、性质、增加原因分析

1、外协成本的构成如下表

单位:万元

项目	2017年度		2016年度		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
定制生产成本	37,302.28	61.79%	17,059.16	36.80%	118.66%
委外加工成本	3,537.06	5.86%	2,871.10	6.19%	23.20%
小计	40,839.34	67.65%	19,930.25	43.00%	104.91%

2、外协成本变动的原因

外协成本变动的主要原因系公司增加了定制生产数量,适当减少了自主生产数量,导致外协成本大幅增加。

(三)营业成本构成发生较大变化的依据及合理性

同期营业成本构成对比如下表:

产品分类	项目	2017年		2016年		同比增减
		金额	占比	金额	占比	
可比成本部分	原材料	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	人工成本	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	制造费用	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
不可比成本部分	委外加工成本	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	外协成本	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
	小计	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
合计		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

注:2017年定制生产成本为37,302.28万元,其中柏堡龙母公司为33,380.73万元,农全球公司为3,921.55万元。

1、营业成本构成发生较大变化的原因

营业成本构成项目中原材料包括自主生产及委外加工所需原材料;人工工资及制造费用包括自主生产人工工资和制造费用;定制生产成本包括原材料成本和加工费;委外加工成本指支付的加工费用。

2017年公司实现营业收入84,145.48万元,同比增长28.53%,营业成本60,367.70万元,同比增长30.23%,营业成本构成中专业技术服务业合计金额为60,340.93万元,同比上升30.18%;营业成本与营业收入的增长趋势基本保持一致。

公司当期外协成本40,839.34万元,同比增长104.91%,原材料成本13,910.40万元,同比下降33.44%。报告期营业成本构成较上年相比变动较大,主要系原材料占比下降,外协成本占比上升。营业成本构成变化的主要原因是公司增加了定制生产数量,适当减少了自主生产数量,导致外协成本大幅增加。

制造费用同比增长的主要原因是无缝织造车间自2017年5月开始正式投产,新增厂房及设备折旧费用298.8万元。

2、营业成本构成发生较大变化的合理性

公司的业务核心为设计业务,且我国存在众多制造能力较强的服装加工厂商,故公司除保留适当的自有生产能力外,会根据公司的订单工期、技术复杂度、自有产能充裕度等情况,将外部成衣生产厂商纳入公司的组织生产体系内。

公司2017年开始大力拓展的外部设计师业务,其初衷即是整合上游成衣生产厂商、外部设计师等产业链参与者,实现服装设计的商业价值。所以,随着外部设计师业务规模的扩大,预计外协成本的占比会进一步上升,符合公司的业务安排及发展战略。

四、报告期内,你公司向前五大供应商合计采购金额占年度采购总额的54.51%,上年同期为62.01%;其中向前三大供应商的采购金额共计2.76亿元,上年同期为2.04亿元。请你公司结合采购政策、产品销售和产品结构变化情况,说明前五大供应商较上年度是否发生重大变化,是否与你公司存在关联关系,并说明你公司采购集中度较高的原因以及是否对主要供应商存在重大依赖。

回复:

(一)前五大供应商变化情况

1、前五大供应商具体情况如下:

单位:万元

序号	供应商名称	2017年采购额(万元)	占年度采购总额比例	关联方关系
1	普宁市澳龙服装有限公司	9,952.10	13.70%	非关联方
2	揭阳市普侨区澳亚服饰有限公司	9,215.82	12.69%	非关联方
3	普宁市举格仕服饰有限公司	8,461.91	11.65%	非关联方
4	普宁市池尾四青制衣厂	6,697.25	9.22%	非关联方
5	普宁市宝盈利纺织品有限公司	5,263.46	7.25%	非关联方
合计		39,590.53	54.51%	

单位:万元

序号	供应商名称	2016年采购额	占年度采购总额比例	关联方关系
1	揭阳市普侨区澳亚服饰有限公司	8,074.35	16.46%	非关联方
2	普宁市澳龙服装有限公司	6,407.79	13.06%	非关联方
3	普宁市池尾四青制衣厂	5,944.25	12.12%	非关联方
4	广州市振乾纺织品有限公司	3,958.13	8.07%	非关联方
5	广州市冠兴纺织品有限公司	2,741.95	5.59%	非关联方
合计	--	27,126.46	55.30%	

2、前五大供应商的变化以及关联关系情况。

公司的采购政策一直按照合同预付款项,收到货物后支付剩余款项,报告期未发生变化。公司前五大供应商主要是服装加工供应商和面料供应商,较为稳定,较上一年度未发生重大变化;公司前五大供应商同公司无关联关系。

(二)公司采购集中度较高的原因以及是否对主要供应商形成依赖分析

1、采购集中度较高的原因

主要供应商同公司合作多年,对公司产品风格、工艺要求及质量标准非常了解,熟知公司外协加工及采购管理流程,这些主要供应商生产规模较大,且集中采购有利于降低采购成本,便于公司生产计划安排及生产技术指导,有利于降低公司外协加工管理成本,节约公司跟单人员差旅及物流管理成本。

2、是否对主要供应商形成依赖分析

公司所在地区服装加工及面料生产能力较强,服装及面料生产企业较多,公司选择供应商的余地较大,对主要供应商不存在重大依赖。

五、报告期内,你公司向前五大客户销售金额为4.79亿元,占年度销售总额的56.88%;其中向第一大客户销售金额为2.95亿元,占年度销售总额的35.04%。请你公司说明以下事项:

(一)请结合行业状况、销售政策,详细说明你公司的销售集中度较高的原因及合理性。

(二)你公司的前五大客户较上年度是否发生重大变化,及是否与你公司存在关联关系。

(三)你公司是否对个别客户存在重大依赖的情形;如是,请提示相关风险及拟采取的解决措施。

回复:

1、前五大客户具体情况

单位:万元

序号	客户名称	2017年销售额(万元)	占年度销售总额比例	关联方关系
1	匹克公司	29,482.81	35.04%	非关联方
2	虎都(中国)实业有限公司	7,703.06	9.15%	非关联方
3	广东劳斯顿实业发展有限公司	3,773.82	4.48%	非关联方
4	广东群豪服饰有限公司	3,523.63	4.19%	非关联方
5	上海雨初服饰有限公司	3,384.30	4.02%	非关联方
合计	--	47,867.62	56.88%	–

序号	客户名称	2016年销售额(万元)	占年度销售总额比例	关联方关系
1	匹克公司	27,132.92	41.44%	非关联方
2	虎都(中国)实业有限公司	4,160.96	6.36%	非关联方
3	广东劳斯顿实业发展有限公司	3,510.03	5.36%	非关联方
4	广东梵爵国际时装有限公司	3,057.92	4.67%	非关联方
5	长兴(广东)服饰有限公司	2,733.88	4.18%	非关联方
合计	–	40,595.72	62.01%	–

2、公司是一家专注于服装设计,同时根据客户要求对公司设计款式提供配套组织生产服务的设计服务企业,有较强的服装设计研发能力,能及时为客户提供时尚、美观、畅销的服装设计产品,公司主要客户都是国内知名服装企业,多年来同公司形成了良好紧密的合作关系,有些客户合作长达近十年时间,公司有强大的设计研发团队,熟知这些客户产品的风格及要求,可以更高效地为这些主要客户提供设计服务,多年的合作使双方粘合度较高,这是公司客户集中度较高的主要原因。

3、公司前五大客户未发生重大变化,同公司无关联关系。

4、公司第一大客户同公司合作近十年,双方互惠互利,粘合度较高,合作关系紧密,合作前景良好,且公司合作的主要客户都是国内知名的服装企业,不存在对个别客户的重大依赖。

六、报告期内,你公司发生销售费用3,459.93万元,同比增长4.11倍;发生管理费用5,597.92万元,同比增长50.97%。请你公司结合业务开展情况、人员变动情况、详细说明销售费用和管理费用大幅增长的原因及合理性。

回复:

管理费用、销售费用变动情况见下表

单位:万元

项目	2017年发生额				2016年发生额				同比增减
	柏堡龙公司	农全球公司	投资公司	合计	柏堡龙公司	农全球公司	投资公司	合计	
销售费用	410.27	3,049.65	–	3,459.93	677.46	–	–	677.46	410.72%
管理费用	2,797.37	2,456.34	344.21	5,597.92	2,719.05	436.06	552.89	3,708.01	50.97%

2017年公司销售费用3,459.93万元,同比增长4.11倍,其中农全球公司为3,049.65万元,上年同期为0;发生管理费用5,597.92万元,同比增长50.97%,其中,农全球公司为2,456.34万元,上年同期为436.06万元。

2017年销售费用及管理费用增长的主要原因是农全球公司经营状况形成的,农全球公司是当期新增业务,其经营、管理及技术部门已组建成功,各部门人员配备基本齐全,部分销售门店已经开始营业,各项管理及营运费用支出大幅增长。

七、报告期末,你公司存货账面余额为1.06亿元,较期初余额增加64.93%,未计提存货跌价准备。请说明你公司未计提存货跌价准备的依据及合理性,并请年审会计师发表明确意见。

回复:

(一)存货增长的原因

1、公司存货的期末存货余额,较期初余额具体变动情况(如下表)

单位:万元

项目	期末余额	期初余额	同比对比变动金额	变动比例
原材料	1,444.10	1,545.06	-100.96	-6.53%
委托加工物资	327.99	577.88	-249.89	-43.24%
在产品	563.94	921.82	-357.88	-38.82%
库存商品	7,666.90	3,384.71	4,282.18	126.52%
发出商品	600.92	–	600.92	–
合计	10,603.85	6,429.47	4,174.37	64.93%

从上表可知,存货期末余额较期初增长64.93%,主要是库存商品和发出商品大幅增长所致。2017年,公司开始创立和经营自有服装品牌:“农全球”设计师品牌,需要对专卖店铺货和备货,导致库存商品和发出商品大幅增长。

2、将存货期末余额按照原有内部设计师业务(组织生产存货)和外部设计师业务(自有服装品牌存货)分类如下:

单位:万元

项目	期末余额	其中:组织生产存货	其中:自有服装品牌存货
原材料	1,444.10	1,420.95	23.15
委托加工物资	327.99	327.99	0.00
在产品	563.94	563.94	0.00
库存商品	7,666.90	2,626.37	5,040.53
发出商品	600.92	0.00	600.92
合计	10,603.85	4,939.24	5,664.60

由于存货期初余额不含自有服装品牌存货,期末余额较期初余额增长主要是自有服装品牌存货的增加引起的。

(二)计提存货跌价准备的依据及合理性

1、分类分析存货跌价迹象

(1)组织生产存货库龄情况如下:

单位:万元

项目	账面余额	库龄	
		3个月以内	3-6个月
原材料	1,420.95	1,324.43	96.52
库存商品	2,626.37	2,626.37	–
委托加工物资	327.99	327.99	–
在产品	563.94	563.94	–
合计	4,939.24	4,842.72	96.52
比例		98.05%	1.95%

组织生产存货系对服装设计收入客户同时提供组织生产配套服务而形成的存货,全部为客户定制产品,具有周转速度快的特点,库龄在3个月以内占比为98.05%,不存在呆滞材料和滞销品,不存在减值迹象。

(2)自有服装品牌库龄情况如下:

单位:万元

项目	账面余额	库龄			
		1季以内(17冬款)	1-2季(17秋款)	2-3季(17夏款)	3季以上(17春款)
原材料	23.15	23.15	–	–	–
库存商品	5,040.53	49.22	3,779.59	956.76	254.97
发出商品	600.92	600.92	–	–	–
合计	5,664.60	673.29	3,779.59	956.76	254.97
比例		11.89%	66.72%	16.89%	4.50%

公司自有服装品牌2017年开始经营,下半年销售规模开始逐步扩大,存货库龄均为1年以内,其中2季以内的占比为78.61%,超过2季存货占比为21.39%。

由于自有服装品牌毛利率在60%以上,当年过季产品按3-4折销售,仍可盈利,因此一年以内库龄的存货存在减值的可能性较小。对比同行业公司的计提跌价准备的情况如下:

库龄	歌力思	朗姿	维格娜丝
1年以内	0	0	0
1-2年	50%	20%-40%	10%
2年以上	100%	50%	50%

注:由于上市公司年报未披露详细情况,以上信息来源招股说明书

上表可知,同行业服装品牌上市公司一般对1年以内库龄存货不计提跌价准备。

2、存货减值测试的方法和测试结果

(1)存货跌价准备具体计提方法

公司对期末的存货按照类别和用途进行了全面清查,充分考虑了期末存货的适用性、可变现净值、库龄、流动性等因素,公司按照计提存货跌价准备的方法计提了跌价准备,具体方法如下:

项目	减值测试的方法
原材料	由于原材料大部分按订单采购,根据结存的主要原材料匹配对应的产成品,进而根据成本与可变现净值孰低计提存货跌价。
库存商品	组织生产存货: 根据订单平均售价*(1-销售费用率-相关税费率)作为可变现净值与期末结存单位成本比较,根据成本与可变现净值孰低计算应计提的存货跌价准备; 自有服装品牌存货: 当季产品:按照当年平均售价*(1-销售费用率-相关税费率)作为可变现净值与期末结存单位成本比较,根据成本与可变现净值孰低计算应计提的存货跌价准备; 过季产品:按照吊牌价格3-4折估计售价*(1-销售费用率-相关税费率)作为可变现净值与期末结存单位成本比较,根据成本与可变现净值孰低计算应计提的存货跌价准备;
在产品	与原材料方法一致
委外加工物资	与原材料方法一致
发出商品	发出商品系自有服装品牌已发货给零售客户,未与商场结算所形成的,按照实际售价*(1-销售费用率-相关税费率)作为可变现净值与期末结存单位成本比较,根据成本与可变现净值孰低计算应计提的存货跌价准备;

经测试,公司存货不存在跌价情况。

【会计师回复意见】

我们分析存货结构变化以及存货增长的情况和原因;获取公司存货跌价政策,并了解公司关于存货跌价准备的具体计提方法,复核其是否符合会计准则要求;

我们对期末存货数量进行监盘和抽盘,对各类存货是否存在减值迹象进行了分析,按存货跌价准备具体计提方法重新测算期末应计提存货跌价准备金额。

与同行业存货跌价准备实际计提金额进行比较,分析存货跌价准备计提的合理性。

我们认为,公司期末存货不存在跌价的情况,不计提跌价准备依据充分合理。

八、报告期末,你公司应收账款余额为1.46亿元,较期初余额增加1.21倍,其中与联营企业北京泛森柏尔品牌管理有限公司和福建柏悦品牌运营管理有限公司的应收账款账面余额分别为2,582.36万元和1,003.25万元。请你公司说明以下事项:

(1)请你公司结合销售政策、信用政策,说明应收账款大幅增长的原因和合理性;坏账准备的计提是否充分、合理。

(2)请补充说明与上述联营企业款项形成的时点、原因、交易价格是否公允、合理;并自查你公司年报中披露的日常关联交易是否与年初预计情况一致,存在变动的,是否及时履行了相应的审议程序及披露义务。

(3)请你公司年审会计师就上述事项发表明确意见。

回复:

(一)公司应收账款大幅增长的原因和合理性;坏账准备的计提是否充分、合理

1、公司销售政策和信用政策

销售模式	具体内容	信用政策
服装设计模式	公司以帮助客户结合服装行业“快时尚”趋势作为核心竞争力,采用专业化分工的团队协作模式,持续滚动地提供大量、时尚的设计款式供客户选择。客户选中款式后,公司与客户签订《服装设计合同》,在产前样衣经客户确认后确认收入。	双方签署合同90天内,客户向公司支付约定的设计费用。
组织生产业务模式	组织生产业务作为服装设计配套服务,根据成本加成方式定价,客户选中公司组织生产后,签订《服装组织生产合同》,按合同约定的交期交货后,经客户签收确认后确认收入。	在双方签订合同一星期内客户以订单的总货款支付30%定金,生产结束经客户检验合格,出货前支付50%货款,剩余20%的货款在货到45天内结清。
自有服装品牌直营零售模式	通过在深圳罗湖区商场设立直营专卖店的形式,创立和经营“农全球”设计师品牌,根据与商场的合同约定的结算周期,收到商场的结算单后确认收入。	次月月初商场出具上月的结算单,经双方核对无误后,在次月15-25日之间商场将扣点后的货款返还给公司。
自有服装品牌批发销售模式(联营企业)	通过与具有品牌运营能力的渠道商联合成立营销公司负责“农全球”设计师品牌异地推广和经营。按吊牌价的4折批发给联营企业。	货物发运经客户签收后,公司开具的全额17%增值税专用发票,5日内客户向公司支付合同金额的30%;30日内支付合同金额的50%,90日内支付合同金额的20%。
其他批发销售	公司按照《成衣销售合同》约定的交期交货后,经客户签收确认后确认收入。	在双方签订合同一星期内客户以订单的总货款支付30%定金,生产结束经客户检验合格,出货前支付50%货款,剩余20%的货款在货到45-90天内结清。

其中自有服装品牌系2017年新的销售模式。

2、应收账款大幅增长的原因和合理性。

应收账款期末余额较期初余额增加8500万左右,主要系:

(1)随着公司经营规模的扩大,营业收入较大幅度的增长,是应收账款增长的主要原因。

(2)服装设计和组织生产服务部分老客户付款滞后,暂时超过结算账期,公司主要客户业务稳定,都是国内知名服装品牌,与公司合作多年,粘合度较高,其经营情况较好,资信状况优良,付款滞后是一个短期现象,经公司营销部门同客户沟通以及期后的回款情况来看,客户会积极安排付款。

(3)公司自有服装品牌销售业务为公司新增业务,2017年四季度才开始全面运营,为了客户门店备货,发货量较大,且尚未到货款结算