(上接B047版)

197	王**	166,469.31	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
198	邓**	163,180.76	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
199	刘**	162,465.70	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
200	贾**	80,661.10	50	80,661.10	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
201	张**	159,807.00	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
202	刘**	157,258.20	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
203	邹**	157,055.00	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
204	张**	151,440.70	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
205	江**	150,238.35	100		服装销售	2020-12-31	客户存在失信信息
206	杨**	150,029.45	100		服装销售	2019-12-31	经查该客户有信用不良记录,存在还款风险
207	王**	148,225.39	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
208	彭*	147,738.99	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
209	夏**	146,262.21	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,1年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿较低
210	朱**	70,800.19	50	70,800.18	服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,1年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
211	熊**	70,496.37	50	70,496.36	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
212	何**	68,980.20	50	68,980.19	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
213	韩*	68,735.12	50	68,735.11	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
214	吕乐**公司	137,150.56	100		服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,3年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
215	单**	135,801.13	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
216	高*	67,802.88	50	67,802.88	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
217	陈**	65,989.52	50	65,989.52	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
218	刘**	64,580.39	50	64,580.38	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
219	陈**	64,074.30	50	64,074.30	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
220	刘*	64,019.97	50	64,019.96	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
221	刘**	127,891.31	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
222	郑**	63,887.27	50	63,887.27	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
223	黄**	63,840.45	50	63,840.44	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
224	曹**	122,488.58	100		服装销售	2020-12-31	客户存在失信信息
225	徐**	120,949.28	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
226	李**	56,229.65	50	56,229.65	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
227	王*	106,148.60	100		服装销售	2020-12-31	客户存在失信信息
228	廖**	105,715.50	100		服装销售	2020-12-31	客户欠款时间较长,2年内没有交易,已经发函催收但客户还款意愿低
229	洪**	52,396.20	50	52,396.19	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
230	欧**	50,461.41	50	50,461.40	服装销售	2020-12-31	欠款时间较长,2年内没有交易,已发函催收但客户还款意愿较低
231	期末余额小于十万元客户(共计371家)合计	4,620,637.53	87.84	639,743.49	材料销售	2020-12-31	
	合计	146,060,500.08		46,262,237.88			

针对上述问题(二),公司回复如下:

1、公司应收关联方欠款及还款情况:

关联方与公司产生的应收账款系由材料销售业务以及商业保理业务产生。销售业务及保理业务在2019年度、2020年度均有发生。具体与关联方的应收账款及期后回款情况如下表所示:

单位:万元

客户名称	截至2020年12月31日余额	产生时间		期后回款			回款率	是否关联方	与公司的关系
		1年以内	1-2年	2021年1-3月回款	2021年4-6月8日回款	合计			
绍兴市兴联供应链管理有限公司	48,818.05	32,068.53	16,749.53	1,360.05	2,487.06	3,847.11	7.88%	是	联营企业
苏州优格尔实业有限公司	6,059.91	5,545.23	514.68	0	0	0	0.00%	是	联营企业
监利县盛茂纺织有限公司	4,619.62	619.9	3,999.72	296	0	296	6.39%	是	联营企业
中群供应链管理(福建)有限公司	3,375.41	3,375.41	0	2,645.24	730.17	3,375.41	100.00%	是	联营企业
湖北尔邦窗纺织股份有限公司	1,244.50	1,244.50	0	0	0	0	0.00%	是	联营企业
总计	64,117.50	42,853.57	21,263.93	4,300.29	3,217.23	7,517.52	11.72%		
浙江辉煌供应链管理有限公司	31,872.34	29,402.65	2,469.69	2,485.24	1,256.75	3,741.98	11.74%	否	联营企业的联营企业

公司材料批发销售的供应链业务结算方式一般根据客户信用评级情况给予30-90天的信用期。服装销售一般为客户提供90至365天不等的赊销授信期。2020年度受疫情影响,交易冷淡,部分客户资金周转困难,货款支付不及时。为了稳定市场渠道,公司对部分客户延长赊销授信期,延长为180至365天不等。关联方作为公司有一定战略合作关系的客户,同样给予延长授信期。但受到2020年度疫情冲击,多家公司在延长信用期内仍旧无法按时付款。

针对期末欠款较大的绍兴兴联、浙江辉煌,公司进行了积极催收,并与2021年1月签订《还款计划》,约定两家公司均自2021年第一季度起,每季度支付部分货款,共分六季度即2022年第二季度还清所有欠款。

根据截至2021年6月8日还款情况,绍兴兴联2021年第二季度还款、浙江辉煌第二季度还款进度未达到《还款计划》约定,其他关联方还款也不及预期。应收账款的回款可能存在一定的风险。

2、关于是否存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形

(1)关于与关联方发生的材料销售业务

绍兴兴联、苏州优格尔、浙江辉煌等公司均以供应链业务为主,其作为公司在当地的时尚产业供应链服务体系的布点企业,汇集了一批优质的时尚产业商家客户资源,这些客户日常采购业务因采购批量小、交易频繁,需向供应商全额预付货款,存在资金占用周期长、供货周期长、产品质量不稳定的行业痛点。绍兴兴联、苏州优格尔、浙江辉煌等公司将当地市场中松散、量小、频繁采购的采购订单进行聚集,通过公司的时尚产业供应链服务体系进行批量采购、配送优化,为客户提供质量可靠、供货周期稳定、现款现货的便捷结算,以降低客户的综合采购成本。该应收账款均是绍兴兴联、苏州优格尔、浙江辉煌向公司采购材料产生的。综上所述,公司与绍兴兴联之间关联交易具备贸易实质,不存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

(2)关于与关联方发生的商业保理业务

深圳市前海搜银商业保理有限公司(以下简称“前海搜银”)系搜于特全资子公司,主营业务为商业保理业务,主营业务收入为商业保理利息收入。主要客户为搜于特品牌服装业务及供应链业务的优质供应商或客户。

湖北尔邦窗纺织股份有限公司(以下简称“尔邦窗”)是公司的供应商之一,成立于2011年7月18日,注册资本19,000万元,主要经营范围:纺织品制造、销售,服装销售,棉花、源于农业的初级产品购销等。尔邦窗所在地为全国知名纺织品集散地——湖北监利县,是当地具有较大规模的成功企业代表,在当地纺织原料供应方面享有一定声誉。尔邦窗积累了一批优质客户,有较大额的未到期应收账款,可通过商业保理的方式获得流动资金,加快资金周转。

综上所述,前海搜银与尔邦窗之间的商业保理业务存在商业实质,不存在关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

针对上述问题(三),公司回复如下:

1、2018年应收账款与营业收入变动分析

单位:万元

业务类型	应收账款			营业收入		
	2018年	2017年	增减	2018年	2017年	增减
服装	72,424.24	88,582.91	-18.24%	147,511.00	152,995.79	-3.58%
材料	104,953.16	73,661.83	42.48%	1,584,027.10	1,555,831.81	1.81%
电子产品	13,266.54	3,022.38	338.94%	112,689.19	121,724.34	-7.42%
医疗用品						
保理类业务	19,910.43	8,387.01	137.40%	2,533.10	1,832.03	38.27%
合计	210,554.36	173,654.13	21.25%	1,846,760.39	1,832,383.97	0.78%

注:保理类业务形成的应收账款包含应收本金及应收利息;保理类业务形成的收入仅含利息收入,在年报利润表中以利息收入单独列示,此处与上述服装、材料、电子产品、医疗产品业务收入一并称为营业收入。

公司2018年营业收入与2017年基本持平,2018年末应收账款账面余额较2017年末增加21.25%,其中材料、电子产品、保理类业务应收账款分别增加42.48%、338.94%、137.40%,主要影响因素为客户信用期调整和各项业务收入波动,具体分析如下:

(1)公司主要业务信用政策及结算方式变化情况分析

2018年度,公司主要业务信用政策变化情况如下:

业务	2018年度信用政策变化情况
服装类业务	未变更,根据客户信用评级情况给予90-365天的信用期
材料类业务	未变更,大部分为现款现货或预收部分款项,部分特殊客户根据信用评级情况给予30-90天的信用期
其他产品(时尚电子类业务等)	由先款后货调整为信用期30-90天
保理类业务	未变更,根据客户信用评级情况给予60-360天的信用期

公司主要根据客户的信用、资质、资产等给予一定的信用额度与信用期。

品牌服装业务根据加盟商加盟时间的长短、每期的进货金额、回款的及时性以及加盟商本身的实力区分不同的信用等级,对不同等级的加盟店给予不同的信用期与信用额度。由于近年来国内服装消费市场放缓,服装业务持续下行,为缓解加盟商资金压力发展服装业务,公司2016年初根据实际情况调整了服装业务信用政策,新加盟的客户根据资质给予3-6个月的信用期,合作期限一年以上的老客户给予3-9个月的信用期,合作期限一年以上老客户开新店、扩展店铺、更新改造老店铺的以及开具有300平米以上店铺的老客户可以延长给予12个月的信用期。

供应链管理业务一般为现款现货或预收款项,但也会根据客户合作时间、客户资质、客户信用情况一般给予1-3个月的信用期。

时尚电子类业务信用期在2018年度有所调整,由先款后货调整为信用期30-90天。

保理类业务根据客户信用评级情况一般给予60-360天的信用期。

综上,公司2017年度、2018年度信用政策基本保持一致,除了其他产品业务中时尚电子类业务信用期有所调整,其余业务未发生明显变化。

(2)公司主要业务形成的收入及应收账款变化情况分析

公司2018末应收账款较上年末大幅增长,主要系材料类业务、时尚电子类业务和保理类业务期末余额增长所致。公司各主要业务的具体情况如下:

A.服装类业务应收账款2018年末余额较2017年末有所降低,主要是由于2018年度受市场经济环境的影响以及南方暖冬天气的影响,公司品牌服饰业务较上年同期略有下降,其实现营业收入147,511.00万元,较上年同期下降3.58%,相应地应收账款余额较2017年末也略有下降。

B.材料类业务应收账款2018年末余额较2017年末增长3.13亿元,主要系受到2018年度银根紧缩等经济环境影响,在公司信用评级政策规定的信用期范围内,公司根据信用评级情况对部分信誉度较高的老客户适当提供或较原先延长了信用期;其次,公司原子公司绍兴兴联于2018年10月份不再纳入合并报表,由于绍兴兴联为公司供应链管理业务的主要客户,2018年末公司增加应收该公司账款1.13亿元。

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

D.保理类业务应收账款2018年末余额较2017年末增加1.15亿元,主要是因为2018年度公司对全资子公司深圳市前海搜银商业保理有限公司增加投资,保理类业务规模增加,导致2018年该项业务收入较2017年度增长38.27%;同时,信用期在6个月以上(含6个月)的保理业务量有所增加,保理业务平均信用期变长。

2、2019年应收账款与营业收入变动分析

单位:万元

业务类型	应收账款			营业收入		
	2019年	2018年	增减	2019年	2018年	增减
服装	82,370.78	72,424.24	13.73%	143,979.49	147,511.00	-2.39%
材料	161,864.09	104,953.16	54.23%	1,059,787.64	1,584,027.10	-33.10%
电子产品	11,315.46	13,266.54	-14.71%	79,909.23	112,689.19	-29.09%
医疗用品						
保理类业务	23,265.28	19,910.43	16.85%	2,408.58	2,533.10	-4.92%
合计	278,815.60	210,554.36	32.42%	1,286,084.93	1,846,760.39	-30.36%

注:保理类业务形成的应收账款包含应收本金及应收利息;保理类业务形成的收入仅含利息收入,在年报利润表中以利息收入单独列示,此处与上述服装、材料、电子产品、医疗产品业务收入一并称为营业收入。

公司2019年营业收入比上年同期下降30.36%,2019年应收账款比2018年末增加32.42%,除了电子产品同向下降外,服装、材料、保理类业务营业收入分别下降2.39%、33.10%、4.92%,应收账款分别增加13.73%、54.23%、16.85%,主要影响因素具体分析如下:

公司主要业务信用政策及结算方式变化情况分析

2019年度,公司主要业务信用政策变化情况如下:

业务	2019年度信用政策变化情况
服装类业务	未变更,根据客户信用评级情况给予30-365天的信用期
材料类业务	未变更,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)	未变更,根据客户信用评级情况给予信用期30-90天
保理类业务	未变更,根据客户信用评级情况给予60-360天的信用期

2019年度将供应链管理业务部分客户由现款现货或预收部分款项,调整为根据客户信用评级情况给予30-90天的信用期,其他信用政策未发生明显变化。

公司主要业务形成的收入及应收账款变化情况分析

2019年公司营业收入下降32.42%,主要是因为:

(1)2019年宏观经济环境更趋严峻复杂,经济下行压力加大,为此公司继续放缓供应链管理业务发展速度;同时,原子公司绍兴市兴联供应链管理有限公司(以下简称“绍兴兴联”)于2018年10月由控股子公司变更为联营企业,不再纳入公司合并报表范围(绍兴兴联上年同期实现营业收入259,039.78万元)。以上因素使得供应链管理业务较上年同期下降较大。2019年内,供应链管理业务共实现营业收入1,088,249.33万元,占公司营业总收入的84.05%,较上年同期下降29.37%。

(2)2019年由于市场需求疲软,公司其他时尚电子产品业务较上年同期也下降较大,2019年实现营业收入79,909.23万元,较上年同期下降29.09%。

公司2019年末应收账款较上年末大幅增长,主要系材料类业务、服装类业务期末余额增长所致:

①材料类业务应收账款期末余额较上年末增长5.70亿元,主要是公司供应链管理业务将部分客户由现款现货或预收部分货款调整为根据信用评级情况给予30-90天的信用期所致;

②服装类业务应收账款期末余额较上年末增加约0.99亿元,主要系2019年下半年纺织服装行业整体回暖,公司下半年销售比上半年增加1.84亿元,为了维护渠道稳定客户欠款增加所致。

3、2020年应收账款与营业收入变动分析

单位:万元

业务类型	应收账款			营业收入		
	2020年	2019年	增减	2020年	2019年	增减
服装	63,554.51	82,370.78	-22.84%	62,964.01	143,979.49	-56.27%
材料	195,256.83	161,864.09	20.63%	738,731.14	1,059,787.64	-30.29%
电子产品	7,461.76	11,315.46	-34.06%	40,287.92	79,909.23	-49.58%
医疗用品	377.19			15,375.46		
保理类业务	24,691.11	23,265.28	6.13%	1,476.67	2,408.58	-38.69%
合计	291,341.40	278,815.60	4.49%	858,835.20	1,286,084.93	-33.22%

注:保理类业务形成的应收账款包含应收本金及应收利息;保理类业务形成的收入仅含利息收入,在年报利润表中以利息收入单独列示,此处与上述服装、材料、电子产品、医疗产品业务收入一并称为营业收入。

公司2020年营业收入85.88亿元,比上年同期下降33.22%,应收账款余额29.13亿元,比上年年末增加4.49%。

(1)营业收入下降的主要原因是:

2020年,一场突然而来的新冠疫情给国内国际社会经济发展带来严重冲击,迭加国际贸易环境和国内经济周期性矛盾等诸多内外不确定因素增多,宏观经济环境更趋严峻复杂,经济下行压力加大,消费市场低迷。受上述情况的影响,公司供应链管理业务上游供应商及下游客户复工复产延缓;同时品牌服饰业务终端店铺开业时间延迟、客流减少等原因导致营业收入下降,其中:材料业务共实现营业收入738731.14万元,较上年同期下降30.29%;服装业务实现营业收入62,964.01万元,较上年同期下降56.27%;时尚电子产品业务实现营业收入40,287.92万元,较上年同期下降49.58%。

2020年突发新冠疫情,公司积极响应政府号召,成立全资子公司东莞市搜于特医疗用品有限公司,从事口罩等防护用品的生产销售,向医疗用品行业发展。报告期内,医疗用品公司营业收入23,565.46万元。

(2)应收账款增加的主要原因:受新冠疫情的影响,公司供应链上下游客户复工复产延迟,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。

综上所述,公司近三年应收账款与营业收入变动趋势不一致具有合理性。

针对上述问题(一),会计师回复如下:

针对公司的采用单项认定方式计提预期信用损失的应收账款,我们主要实施了以下程序,包括但不限于:

1、访谈公司管理层,了解公司应收账款回款情况,账龄较长的应收款形成原因及回款预期;

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

3、以抽样方式向主要客户实施函证,以证实应收账款的存在性;

4、复核以前年度已计提坏账准备的应收账款后续实际核销或转回情况,评价管理层过往预测的准确性;

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

6、通过查询网络公开信息,分析应收账款的账龄和客户信誉情况,评价应收账款坏账准备计提的合理性。

我们认为公司对部分账龄较长、无交易的应收款采用单项认定方式计提预期信用损失具备合理性、谨慎性。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不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(二),会计师回复如下:

针对关联方应收账款,是否存在关联方非经营性占用你公司资金问题,我们主要实施了以下程序,包括但不限于:

1、访谈公司管理层,了解公司与关联方交易内容、交易目的、定价策略、交易回款情况,评估该类业务是否具有商业合理性;

2、了解公司与收入确认相关的关键内部控制,评价其设计是否有效,并测试相关内部控制的运行有效性;

3、根据审计抽样原则,对关联交易进行细节测试,核对销售合同、出库单、发货单及发票,判断交易是否真实发生,评价相关收入确认是否符合公司会计政策;

4、向期末余额较大的关联方实施函证,以证实往来款的存在性、准确性;

5、对交易金额较大的关联方绍兴兴联供应链管理有限公司(简称绍兴兴联)、浙江辉煌供应链管理有限公司(简称浙江辉煌)进行实地走访,并获取前述公司的《还款计划》,结合一季度回款情况判断应收款回款的可能性。

我们认为我们实施的审计程序是审慎的。经核查,绍兴兴联与浙江辉煌2021年第一季度已按照还款计划还款,但是2021年第二季度截至回函日未按照还款计划进行还款,存在回款风险。我们未发现关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形。

针对上述问题(二),独立董事回复如下:

针对关联方(公司合营企业)应收账款,是否存在关联方非经营性占用公司资金问题,我们主要实施了以下核查程序,包括但不限于:

1、了解关联方的实质及该等作为关联方的公司合营企业成立的商业安排及目的;

2、访谈公司管理层,了解公司与关联方交易内容、交易目的、定价策略、交易回款情况,评估该类业务是否具有商业合理性;

3、了解公司与收入确认相关的关键内部控制,评价其设计是否有效,并测试相关内部控制的运行有效性;

4、抽样核查与关联方的销售合同、出库单、发货单及发票,判断交易是否真实发生,评价相关收入确认是否符合公司会计政策。

我们未发现关联方非经营性占用或变相占用上市公司资金的情形;经核查,公司与关联方达成的还款安排未按照还款计划进行,该等款项的还款存在回款风险。

七、年报显示,报告期内,你公司对2018、2019年的财务报表进行会计差错更正。主要原因为你公司持有广州市汇美时尚集团股份有限公司(以下简称“汇美集团”)25.2038%的股权,并按权益法核算对其持有的长期股权投资。汇美集团聘请会计师事务所对其2018年度、2019年度、2020年度财务报表进行审计时,你公司发现汇美集团2018年度、2019年度的财务报表需要更正,影响你公司在相应期间对其长期股权投资及投资收益的核算。

请你公司说明更正前后你公司主要财务数据的变动幅度,并说明汇美集团财务报表会计差错更正的具体原因及对其报表具体科目的影响,发现上述会计差错的具体时间,是否及时履行信息披露义务(如适用)。请年审会计师对上述问题进行核查并发表意见。

公司回复:

1、因汇美集团的差错更正事项导致公司主要财务数据的变动幅度

单位:元

项目	2019年			
	调整前	调整后	调整金额	调整幅度
营业收入	12,923,991,535.30	12,923,991,535.30		
投资收益	23,645,981.94	29,258,714.30	5,612,732.36	23.74%
归属于上市公司股东的净利润	207,559,590.05	213,172,322.41	5,612,732.36	2.70%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	165,687,322.50	171,300,054.86	5,612,732.36	3.39%
经营活动产生的现金流量净额	99,707,856.92	99,707,856.92		
基本每股收益(元/股)	0.07	0.07		
稀释每股收益(元/股)	0.07	0.07		
加权平均净资产收益率	3.87%	3.99%	0.12%	3.10%
项目	2019年末			
	调整前	调整后	调整金额	调整幅度
长期股权投资	1,108,182,021.40	1,089,974,385.58	-18,207,635.82	-1.64%
总资产	11,315,619,900.81	11,297,412,264.99	-18,207,635.82	-0.16%
归属于上市公司股东的净资产	5,443,468,847.98	5,425,261,212.16	-18,207,635.82	-0.33%
项目	2018年			
	调整前	调整后	调整金额	调整幅度
营业收入	18,494,141,104.46	18,494,141,104.46		
投资收益	55,294,862.95	44,364,109.83	-10,930,753.12	-19.77%
归属于上市公司股东的净利润	369,418,977.49	358,488,224.37	-10,930,753.12	-2.96%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	303,796,700.61	292,865,947.49	-10,930,753.12	-3.60%
经营活动产生的现金流量净额	-591,184,183.18	-591,184,183.18		
基本每股收益(元/股)	0.07	0.07		
稀释每股收益(元/股)	0.07	0.07		
加权平均净资产收益率	3.87%	3.99%	0.12%	3.10%
项目	2018年末			
	调整前	调整后	调整金额	调整幅度
长期股权投资	840,432,545.62	816,076,267.99	-24,356,277.63	-2.90%
总资产	10,166,290,989.88	10,141,934,712.25	-24,356,277.63	-0.24%
归属于上市公司股东的净资产	5,288,197,008.36	5,263,840,730.73	-24,356,277.63	-0.46%

2、汇美集团财务报表会计差错更正的具体原因及对其报表具体科目的影响

汇美集团对其会计报表进行会计差错更正的主要事项和对具体科目的影响如下:

(1)汇美集团对可供出售金融资产进行了减值测试,并根据《企业会计准则》的相关规定对2019年末、2018年末及2018年期初涉及可供出售金融资产减值准备确认的相关会计科目进行追溯调整。截至2019年末,汇美集团因此事项调减可供出售资产账面价值为3,746.16万元。

(2)汇美集团对存货可变现净值进行了重新估计,并根据《企业会计准则》的相关规定对2019年末、2018年末及2018年期初涉及存货跌价准备确认的相关会计科目进行追溯调整。截至2019年末,汇美集团因此事项调减存货账面价值为4,351.27万元。

联营企业汇美集团的前期财务报表存在会计差错更正对于公司而言属于被动进行的会计差错更正。截至2019年12月31日及2020年12月31日,本公司持有汇美集团均为25.2038%的股权,依据《企业会计准则》的规定,按权益法核算对其持有的长期股权投资。因汇美集团前期财务报表存在会计差错更正,公司同步追溯调整2018年、2019年对其长期股权投资的核算。

3、发现上述会计差错的具体时间,是否及时履行信息披露义务

公司聘请立太(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称亚太所)进行2020年度财务报表审计工作。审计人员于2021年3月10日前往汇美集团总部实地走访,并与汇美集团财务负责人进行了访谈。实地走访中,了解到汇美集团审计工作尚未结束。

2021年4月13日,公司从汇美集团财务部获取经过中介机构审核的财务数据初稿,发现2020年期初数与原财务报表数据存在差异,公司与亚太所及时进行了沟通。2021年4月14日,公司与亚太所、汇美集团财务负责人、汇美集团审计人员进行了电话会议,了解汇美集团的财务数据差异情况。在此之后,公司就汇美集团的情况,陆续向汇美集团的审计人员进行了解核实。2021年4月28日上午,汇美集团对其财务数据进行最终确认。公司于2021年4月28日第五届董事会第二十八次会议及第五届监事会第十五次会议审议通过《关于公司前期会计差错更正的议案》。

针对联营企业汇美集团的前期财务报表存在会计差错更正事项,为了保证信息披露的真实、准确与完整,公司及时沟通相关当事主体,审慎判断会计差异具体原因及影响,并及时履行了信息披露义务。

会计师回复:

针对汇美集团以前年度财务报表会计差错更正的情况,我们在年报审计工作中执行的主要审计程序,包括但不限于:

1、获取汇美集团关于会计差错更正所涉事项的具体情况及原因的书面说明;与汇美集团财务总监、汇美集团的年报审计人员进行电话沟通,复核汇美集团的TB初稿及差错更正原因的合理性;

2、获取汇美集团更正后的财务报表,并与更正前的财务报表数据进行对比,结合了解到的会计差错事项,复核联营公司差错更正会计处理的合理性;

3、因汇美集团的会计差错更正事项,对公司受影响年度的相关报表科目更正情况进行复核;

4、就汇美集团会计差错更正事项及对公司财务报表的影响与公司管理层进行沟通。

我们认为,公司对联营企业汇美集团的会计差错更正事项的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》及其他相关规定,公司已经履行了信息披露义务。

八、年报显示,2020年你公司除医疗用品外的其他主要产品毛利率均为负值,其中:材料的毛利率为-1.1%,同比下降5.1%;服装的毛利率为-54.56%,同比下降90.05%。你公司主要产品中,材料的营业收入为73.87亿元,占营业收入的85.77%;服装的营业收入为6.30亿元,占营业收入的7.31%。

请你公司:

(一)从上游原材料价格波动和下游市场需求变动等角度,分析毛利率为负的主要产品的产销模式与盈利模式,说明你公司2020年主要产品盈利能力较差的原因及合理性,从事毛利率较低的材料相关业务的必要性与合理性;

(二)说明主要产品的毛利率与同行业可比公司同类产品的毛利率是否存在较大差异,是否存在将大量交易往来款项不恰当确认收入的情形;

(三)提供前五大客户及供应商的名称,并说明其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,业务往来涉及的主要产品、金额、毛利率及商业合理性,以低于成本价的价格进行销售的原因,是否存在利益输送的情形;

(四)说明你公司未来对提高主要产品毛利率的战略及经营规划(如有)。

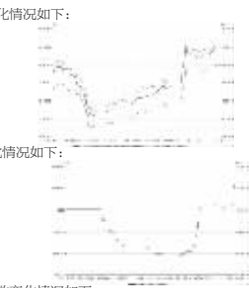
请年审会计师对上述问题(一)(二)(三)、你公司独立董事对上述问题(三)进行核查并发表明确意见。

公司回复:

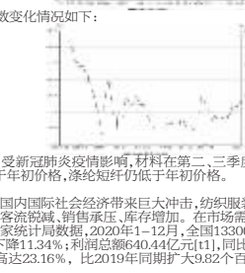
针对上述问题(一),公司回复如下:

1、上游原材料价格波动

2020年棉花价格指数变化情况如下:



2020年棉纱价格指数变化情况如下:



2020年涤纶短纤价格指数变化情况如下:

从上述材料的波动来看,受新冠肺炎疫情影响,材料在第二、三季度均有大幅度下降,四季度有所回升,棉花、人棉纱的价格略高于年初价格,涤纶短纤仍低于年初价格。

2、下游市场需求变动

报告期,新冠肺炎疫情给国内国际社会经济带来巨大冲击,纺织服装行业也深受影响。疫情期间的大规模隔离导致线下门店关闭、客流锐减、销售承压、库存增加。在市场需求不足、产销下滑的情况下,行业运行面临着巨大的压力。据国家统计局数据,2020年1-12月,全国13300家规模以上服装企业累计实现营业收入13,697.26亿元,同比下降11.34%;利润总额640.44亿元[1],同比下降21.30%。2020年1-12月,全国规模以上服装企业亏损面高达23.16%,比2019年同期扩大9.82个百分点,亏损企业亏损额同比增长62.41%。

3、主要产品产销模式与盈利模式:

(1)材料产销模式与盈利模式

材料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。

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)服装的产销模式与盈利模式:

1)采购及生产模式

服装生产全部外包。按照“订单+销售预测”的模式制定生产计划和原材料采购计划,并结合产品上市时间表,合理确定采购时点和生产日期,在保证及时供货的同时尽量减少库存,提高存货周转率。根据产品生产的面辅料来源的不同,采购生产模式分为包工包料和委外加工两种模式。综合考虑产品的品类、交货时间、订货数量、面辅料采购成本、成衣厂生产规模及资金实力等因素,相应采用最匹配的采购生产模式组织生产。委外加工模式下,因公司负责原材料采购,不占用成衣厂资金,单件服装的综合成本相对较低,公司大多采用该模式组织生产。而对部分单价较低、面辅料损耗率较高、生产工序较为复杂的产品,主要委托合作时间较长、规模较大的成衣厂以包工包料模式生产。

2)销售模式及盈利模式

目前公司采取加盟和直营相结合的销售模式销售服装赚取产品差价收益。加盟模式分为两种,一种为普通加盟模式,一种为联营加盟模式。各类销售模式的区别如下所示:

销售模式	销售方式	打折政策	货款结算
直营模式	以零售方式直接向消费者销售产品	按照发行人促销政策打折销售	直接结算
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发行人政策打折销售,其余时间经发行人同意后,可自行确定打折政策	普通加盟模式原则上实行款到发货;联营加盟模式以实际销售价格结算分成

此外,为适应网上购物的发展趋势,公司也在淘宝、京东、唯品会等第三方平台开设了网店进行销售。另有一种自营销售模式,销售其他服装品牌形成的销售。

4、2020年公司材料和服装业务盈利能力较差的原因及合理性

公司近三年毛利率情况表:

项目	毛利率				
	2018年	2019年度	2020年1-3季度	2020年第四季度	2020年年度
材料	5.27%	4.00%	2.20%	-7.49%	-1.10%
服装	34.84%	35.49%	35.13%	-302.07%	-54.56%
电子产品	5.40%	2.86%	2.17%	-64.48%	-21.63%
医疗产品			63.65%	-30.33%	52.92%
其他业务	81.50%	85.90%	92.65%	-608.86%	58.81%
合计	7.85%	7.99%	6.31%	-28.42%	-4.73%