

（上接B097版）

以上各年的直接客户与公司不存在关联关系，公司按照往年库存的方式均为一次卖断制，可变现净值以该客户的估计价值减去估计的销售费用和相关税金后的金额确定与存在可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基本计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。存货跌价准备的计提方法为按照存货会计准则的要求，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。公司2021年度按照往年库存相称2021年度及历史各年的差异，主要系公司为提升库存产品价值，在存货处理策略上未按照往年库存产品进行亏损，并将相关库存商品视作为具有一定资金实力和产品销售渠道相对经验丰富的客户。公司2021年库存产品承接方西安同升天空文化传媒有限公司（以下简称“同升天空”）、西安红西柚文化传媒有限责任公司（以下简称“红柚文化”）从公司购得相关货品后，将被允许除在后续开发开设线下门店、商场专柜外，还可以通过线上平台开设网店及直播卖货等多种方式予以对外销售，因此公司2021年存货处理价格较历史各年均有所提升。

此外，公司2021年存货账龄计提过程中，在支付方式选择上，鉴于与同升天空、红西柚文化系首次合作，在充分考虑到应收账款相较于应收账款有较长的账期，其信用风险高、约束力更弱，更能保障公司的权益，且应收账款还具有进行贴现以及转让融资等优势，为保证账款的回收，均采用了对应收账款方式进行交易。截至2022年4月，上述票据已共承兑1620万元。

二、说明2021年计提存货跌价准备金额较大且与原材料、库存商品、发出商品计提存货跌价准备的原因，转回与减值存货跌价准备的依据及金额，此计提存货跌价准备的时点及金额是否恰当；

公司回复：1、2021年期末及期初的跌价准备计提情况如下：

项目	账面余额	期末准备	跌价计提比例	账面余额	上期期末准备	跌价计提比例
----	------	------	--------	------	--------	--------

项目	账面余额	期末准备	跌价计提比例	账面余额	上期期末准备	跌价计提比例
原材料	23,392,446.89	15,897,715.94	68%	24,286,758.74	19,758,947.97	82%
在产品				8,410.32		0%
库存商品	34,962,233.42	12,439,692.86	36%	90,004,683.28	49,763,944.35	56%
发出商品	4,249,899.69	1,119,286.63	26%	12,490,370.01	10,313,202.71	83%
委托加工物资	3,603,021.24	1,588,927.27	44%	5,818,227.33	810,102.78	14%
合计	66,177,611.24	30,965,403.69	47%	133,228,403.69	80,863,197.64	61%

2、公司2021年期末库存存货情况如下：

存货库龄	存货数量	存货占比	较上年增减比例
一年以内	102,228	28.54%	43%
1-2年	36,614	10.58%	-66%
2-3年	93,094	26.93%	-64%
3-4年	92,920	15.29%	-52%
4年以上	61,238	17.65%	-60%
合计	396,132	100.00%	-

如上所示，公司2021年期末库存存货准备金额较上期增加的主要系公司2021年期末库存账面余额较上期同比增长约50%，且期末存货账龄分布比例大幅改善。公司已按照会计准则的要求于2021年对原材料计提跌价准备1580.77万元、对库存商品计提跌价准备1243.97万元、对发出商品计提跌价准备111.93万元。

此外，根据会计准则要求，存货跌价准备应按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整，因此跌价准备的当期计提金额与当年年末跌价准备与年初跌价准备的差额，公司2021年转回存货跌价准备具有合理性，此前列转回存货跌价准备的时点及金额恰当。

三、请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：1.针对存货，我们执行的审计程序主要有：（1）获取或编制存货分类明细表，复核加计正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对相符；（2）对存货实施监盘程序；（3）获取并了解公司存货跌价准备计提政策，分析报告期内存货跌价准备计提政策是否合理，是否得到一贯执行；（4）获取取得存货库龄明细表，检查存货库龄分布及合理性，分析存货跌价风险；（5）了解被审计单位与存货相关的内部控制制度，对与存货相关的控制执行穿行测试，评价存货内部控制执行的合理性；（6）获取同行业上市公司存货跌价准备计提情况，了解行业存货跌价准备计提的具体方法、计提比例，分析公司与同行业上市公司的一致性；（7）向前销售人员、获取库龄在库订单明细；（8）向公司管理层、了解业务模式；（9）了解和评价与存货采购、仓储等相关的内部控制，对重要控制节点进行穿行测试和控制测试，评价内部控制执行的有效性；（10）对报告期内存货库存的销售客户期后回款情况进行核查；（11）通过公开信息了解并核查报告期公司销售客户的工商信息。

2.核查意见：经复核，我们认为已经阅读上述存货可回收部分，基于我们对上述交易事项执行的审计程序和获取的证据，以及根据我们对步森股份应收账款所执行的审计工作，我们没有发现公司的上述行为和与存货的可回收部分存在所有重大方面不存在不一致之处，应收账款可回收部分符合会计准则规定，期末计提准备金额合理，充分，应收账款五大客户与公司不存在关联方关系。（四）毛利率变动：经分析，你公司2021年度毛利率为48.05%，同比上升26.84%，其中，线上销售毛利率为56.9%，同比上升26.57%，直营销售毛利率为2,931.27万元，同比下降40.67%，但毛利率为40%，同比上升78.50%，加盟销售毛利率为35.8%，同比上升19.82%，团购销售毛利率为38%，同比上升12.48%。请你公司结合上游原材料价格的变动、下游市场销售变动以及你公司业务模式及经营情况，说明报告期相关科目毛利率上升的原因及合理性，特别是直营销售毛利率减少与毛利率上升原因及合理性。公司回复：公司21年服装制造业的毛利率为48.03%，同比上升26.84%，主要系由于2021年批量销售大量老年装，由于老装在历史期间已计提了存货跌价准备，存货账面成本较低，因此结转的营业成本较低，且公司提升库存产品价值，2021年服装库存产品均未计提减值，并对承接方进行了授权赋能，允许其在授权区域开设线下门店、商场专柜以及通过线上平台开设网店及直播卖货等多种方式予以对外销售，下游市场需求变动等因素对承接方未产生重大影响。如不考虑存货跌价转销的影响，公司2021年服装制造业的毛利率为20.44%，与上年基本持平。

线上销售毛利率为56.9%，同比上升26.57%，主要由于2021年公司除如前在线上开展直销业务外，新增了线上对外授权业务，授权接收商在电商平台开设专卖店、旗舰店。该类线上授权业务经营模式及承接方经营情况，业务开展过程中存在少量专业道具展陈等辅料成本外，几乎不产生其他额外成本，因此毛利率上升。

二、直营销售毛利率为2,931.27万元，同比下降40.67%，但毛利率为40%，同比上升78.50%，主要由于2020年直营业务中，部分承接方在特定市场特定渠道进行老年装销售，销售后毛利率为10.7%，较上减后的毛利率为10.7%，如排除此影响，则直营销售的毛利率在40%左右，两年基本持平，数据情况如下：

直销明细	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率变动
直营及联营门店	17,825,669.12	10,708,730.17	39.83%	32,734,413.70	19,647,673.88	39.98%	-0.05%
特定渠道授权业务				5,619,766.37	33,502,348.97	-406.15%	
小计	17,825,669.12	10,708,730.17	39.83%	38,354,180.07	62,236,388.95	-38.58%	78.50%

3、加盟销售毛利率为58%，同比上升19.82%，主要由于本年批量处理的老年装未进行亏损，并对承接客户进行了授权赋能，允许其在线下开设步森特卖店、工厂店以及在线上平台销售，处置价格高于账面值后的成本。

4、团购销售毛利率为38%，同比上升12.48%，由于公司团购业务主要系承接招投标，各年投标成功的项目规模和毛利均有不同，如2020年公司的中标项目金额小、占比30%，但毛利率仅0.5%左右。

【问题7】年报显示，2021年末，你公司应收账款期末余额为13.32亿元，账龄分布为：7,482.92万元，本期计提坏账准备3,605.06万元，转回1,288.02万元，而2020年仅计提坏账准备121.02万元，转回3,045.0万元。

请你公司：一、说明应收账款期末余额前五名的名称、应收账款的发生时间、原因、计提坏账准备的原因，与你公司应收账款、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造成利益输送的其他关系；

公司回复：下表为2021年应收账款期末余额前五名的名称、应收账款的发生时间、原因及其计提坏账准备的原因具体情况，其中前四名均为2021年从合并范围收购的销售性子公司，客商均与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益输送的其他关系。

单位名称	应收账款的发生时间	原因	计提坏账准备的原因
成都步森服饰有限公司			
湖南步森服饰有限公司	自各子公司成立后，在经营过程中因采购产生应收账款	按账龄计提准备，于每年资产负债表日，按照账龄分析计提	
沈阳步森服饰有限公司			
江苏步森服饰有限公司			
沈阳专卖店	1-2年	按账龄计提准备，于每年资产负债表日，参照历史信用损失率，结合当前状况和未来经济状况的预测，计提坏账准备	

上述相关销售性子公司相当于公司全资、控股、沈阳、江苏等地的一级经销商，自成立之初从步森股份25%股份在相应区域进行对外销售。由于各子公司当地市场销售回款中大部分款项优先用于支付自身日常办公、房租、款、房租、营运费用等日常运营管理费用后，剩余小部分款项项用于支付母公

司货款。加之各相关子由于经营不善，入不敷出等原因，导致其无法自给自足，亦无多款项支付母公司货款，故在一年多持续经营过程中，累计滚动形成上述相关应收款项无法收回。

二、说明本期应收账款坏账准备和转回金额均大幅提升的原因及依据，转回减值准备的欠款对象、计提减值准备的时间和金额、相关欠款方是否具有支付欠款能力和意愿，上一报告期计提坏账准备是否充分，是否存在通过频繁计提和转回应收账款减值准备进行业绩操纵的情形。

公司回复：根据会计准则，于会计年度期末，公司计算各金融资产的预计信用损失，如果该预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；如果小于当前减值准备的账面金额，则将差额确认为减值损失的转回。为应收账款工具的使用或自初始确认后发生的变化，以及其子在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成该准备的增加或转回金额。因此，应收账款坏账准备的计提和转回金额为当年年末坏账准备与当年年初坏账准备的差额。公司应收账款坏账准备计提的情况如下表：

计提方式	2021年	2020年	变动
一、按账龄			
1年以内	7.00%	6.00%	1.00%
1-2年	32.00%	40.00%	-8.00%
2-3年	63.00%	62.00%	1.00%
3年以上	96.00%	96.00%	0.00%

公司2021年期末及期初的坏账准备计提情况如下表：

行项目	2021年	2020年	变动
1年以内	48,572,580.42	36,908,408.16	
1-2年	27,144,286.89	10,328,868.41	
2-3年	46,297,662.36	5,119,154.43	
3年以上	12,416,907.98	15,221,461.65	
应收账款减值损失小计	133,421,291.47	67,566,903.65	
坏账准备	56,933,112.53	32,462,771.02	
坏账准备计提比例	41.93%	48.06%	

综上，公司2020年的坏账准备计提比例为48.05%，高于2021年的41.92%，并不存在本期应收账款坏账准备计提大幅提升的情况，也不存在上一报告期计提坏账准备不充分的情况。坏账准备的计提比例是每个资产负责表日，公司根据报告日的应收账款账龄组合，以迁移率为基础测算的预期信用损失率，并非公司各自年度统一统计计提比例，而是由公司各账龄组合历年回款情况的客观反映，公司无法操纵减值结果，也不会存在通过频繁计提和转回应收账款减值准备进行业绩操纵的情形。

三、请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：1.针对上述事项，我们执行的审计程序主要包括：（1）分析公司有关应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括获取相关确认预期损失率所依据的数据及相关资料，获取或编制应收账款账龄分析表，检查应收账款的账龄计提准确性，历年坏账情况、预期信用损失率等，评价应收账款预期信用损失率的合理性及应收账款减值准备计提的充分性，与上期相比是否发生变化，检查销售发生、运输记录等，测试应收账款的准确性；（2）分析各客户的业务背景情况、交易背景、结算周期、应收账款的账龄等情况，结合应收账款客户的函证情况以及期后回款情况，评价应收账款坏账准备的合理性；（3）选取金额重大的应收账款，独立测试了其可收回性，评估应收账款的可回收性时，检查相关的支持性证据，包括了解了客户的经营状况，访谈了管理层人员对应收款项可收回性的分析和解释，公开渠道查询客户工商资料、资信报告等，并核实相关交易是否具有商业实质；（4）对应收账款余额、重要客户、进行函证，并关注函证回款情况；（5）在体系层面了解公司的内部控制，对货币资金、销售和收款等相关的内部控制设计和执行进行了解和穿行测试及控制测试，评价内部控制是否有效；（6）结合营业收入审计执行的程序，进一步核实应收账款的真实性；（7）检查应收账款中是否存在债务人破产或死亡，以其破产财产或者遗产清偿后仍无法收回，或者债务人长期未履行偿债义务的情况；（8）比较同一行业上市公司坏账准备政策，公司与其有无明显差别，如存在明显差异关注差异的合理性；（9）将应收账款明细表中的欠款方名称与公司提供的关联方清单进行对比，识别应收账款中属于关联方的欠款；（10）检查应收账款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

2.核查意见：经复核，我们认为已经阅读上述应收账款可回收部分，基于我们对上述交易事项执行的审计程序和获取的证据，以及根据我们对步森股份应收账款所执行的审计工作，我们没有发现公司的上述行为和与应收账款的可回收部分存在所有重大方面不存在不一致之处，应收账款可回收部分符合会计准则规定，期末计提准备金额合理，充分，应收账款五大客户与公司不存在关联方关系。（四）毛利率变动：经分析，你公司2021年度毛利率为48.05%，同比上升26.84%，其中，线上销售毛利率为56.9%，同比上升26.57%，直营销售毛利率为2,931.27万元，同比下降40.67%，但毛利率为40%，同比上升78.50%，加盟销售毛利率为35.8%，同比上升19.82%，团购销售毛利率为38%，同比上升12.48%。请你公司结合上游原材料价格的变动、下游市场销售变动以及你公司业务模式及经营情况，说明报告期相关科目毛利率上升的原因及合理性，特别是直营销售毛利率减少与毛利率上升原因及合理性。公司回复：公司21年服装制造业的毛利率为48.03%，同比上升26.84%，主要系由于2021年批量销售大量老年装，由于老装在历史期间已计提了存货跌价准备，存货账面成本较低，因此结转的营业成本较低，且公司提升库存产品价值，2021年服装库存产品均未计提减值，并对承接方进行了授权赋能，允许其在授权区域开设线下门店、商场专柜以及通过线上平台开设网店及直播卖货等多种方式予以对外销售，下游市场需求变动等因素对承接方未产生重大影响。如不考虑存货跌价转销的影响，公司2021年服装制造业的毛利率为20.44%，与上年基本持平。

线上销售毛利率为56.9%，同比上升26.57%，主要由于2021年公司除如前在线上开展直销业务外，新增了线上对外授权业务，授权接收商在电商平台开设专卖店、旗舰店。该类线上授权业务经营模式及承接方经营情况，业务开展过程中存在少量专业道具展陈等辅料成本外，几乎不产生其他额外成本，因此毛利率上升。

二、直营销售毛利率为2,931.27万元，同比下降40.67%，但毛利率为40%，同比上升78.50%，主要由于2020年直营业务中，部分承接方在特定市场特定渠道进行老年装销售，销售后毛利率为10.7%，较上减后的毛利率为10.7%，如排除此影响，则直营销售的毛利率在40%左右，两年基本持平，数据情况如下：

直销明细	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率变动
直营及联营门店	17,825,669.12	10,708,730.17	39.83%	32,734,413.70	19,647,673.88	39.98%	-0.05%
特定渠道授权业务				5,619,766.37	33,502,348.97	-406.15%	
小计	17,825,669.12	10,708,730.17	39.83%	38,354,180.07	62,236,388.95	-38.58%	78.50%

3、加盟销售毛利率为58%，同比上升19.82%，主要由于本年批量处理的老年装未进行亏损，并对承接客户进行了授权赋能，允许其在线下开设步森特卖店、工厂店以及在线上平台销售，处置价格高于账面值后的成本。

4、团购销售毛利率为38%，同比上升12.48%，由于公司团购业务主要系承接招投标，各年投标成功的项目规模和毛利均有不同，如2020年公司的中标项目金额小、占比30%，但毛利率仅0.5%左右。

【问题7】年报显示，2021年末，你公司应收账款期末余额为13.32亿元，账龄分布为：7,482.92万元，本期计提坏账准备3,605.06万元，转回1,288.02万元，而2020年仅计提坏账准备121.02万元，转回3,045.0万元。

请你公司：一、说明应收账款期末余额前五名的名称、应收账款的发生时间、原因、计提坏账准备的原因，与你公司应收账款、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造成利益输送的其他关系；

公司回复：下表为2021年应收账款期末余额前五名的名称、应收账款的发生时间、原因及其计提坏账准备的原因具体情况，其中前四名均为2021年从合并范围收购的销售性子公司，客商均与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益输送的其他关系。

单位名称	应收账款的发生时间	原因	计提坏账准备的原因
成都步森服饰有限公司			
湖南步森服饰有限公司	自各子公司成立后，在经营过程中因采购产生应收账款	按账龄计提准备，于每年资产负债表日，按照账龄分析计提	
沈阳步森服饰有限公司			
江苏步森服饰有限公司			
沈阳专卖店	1-2年	按账龄计提准备，于每年资产负债表日，参照历史信用损失率，结合当前状况和未来经济状况的预测，计提坏账准备	

上述相关销售性子公司相当于公司全资、控股、沈阳、江苏等地的一级经销商，自成立之初从步森股份25%股份在相应区域进行对外销售。由于各子公司当地市场销售回款中大部分款项优先用于支付自身日常办公、房租、款、房租、营运费用等日常运营管理费用后，剩余小部分款项项用于支付母公

司货款。加之各相关子由于经营不善，入不敷出等原因，导致其无法自给自足，亦无多款项支付母公司货款，故在一年多持续经营过程中，累计滚动形成上述相关应收款项无法收回。

二、说明本期应收账款坏账准备和转回金额均大幅提升的原因及依据，转回减值准备的欠款对象、计提减值准备的时间和金额、相关欠款方是否具有支付欠款能力和意愿，上一报告期计提坏账准备是否充分，是否存在通过频繁计提和转回应收账款减值准备进行业绩操纵的情形。

公司回复：根据会计准则，于会计年度期末，公司计算各金融资产的预计信用损失，如果该预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；如果小于当前减值准备的账面金额，则将差额确认为减值损失的转回。为应收账款工具的使用或自初始确认后发生的变化，以及其子在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成该准备的增加或转回金额。因此，应收账款坏账准备的计提和转回金额为当年年末坏账准备与当年年初坏账准备的差额。公司应收账款坏账准备计提的情况如下表：

计提方式	2021年	2020年	变动
一、按账龄			
1年以内	7.00%	6.00%	1.00%
1-2年	32.00%	40.00%	-8.00%
2-3年	63.00%	62.00%	1.00%
3年以上	96.00%	96.00%	0.00%

公司2021年期末及期初的坏账准备计提情况如下表：

行项目	2021年	2020年	变动
1年以内	48,572,580.42	36,908,408.16	
1-2年	27,144,286.89	10,328,868.41	
2-3年	46,297,662.36	5,119,154.43	
3年以上	12,416,907.98	15,221,461.65	
应收账款减值损失小计	133,421,291.47	67,566,903.65	
坏账准备	56,933,112.53	32,462,771.02	
坏账准备计提比例	41.93%	48.06%	

综上，公司2020年的坏账准备计提比例为48.05%，高于2021年的41.92%，并不存在本期应收账款坏账准备计提大幅提升的情况，也不存在上一报告期计提坏账准备不充分的情况。坏账准备的计提比例是每个资产负责表日，公司根据报告日的应收账款账龄组合，以迁移率为基础测算的预期信用损失率，并非公司各自年度统一统计计提比例，而是由公司各账龄组合历年回款情况的客观反映，公司无法操纵减值结果，也不会存在通过频繁计提和转回应收账款减值准备进行业绩操纵的情形。

三、请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：1.针对上述事项，我们执行的审计程序主要包括：（1）分析公司有关应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括获取相关确认预期损失率所依据的数据及相关资料，获取或编制应收账款账龄分析表，检查应收账款的账龄计提准确性，历年坏账情况、预期信用损失率等，评价应收账款预期信用损失率的合理性及应收账款减值准备计提的充分性，与上期相比是否发生变化，检查销售发生、运输记录等，测试应收账款的准确性；（2）分析各客户的业务背景情况、交易背景、结算周期、应收账款的账龄等情况，结合应收账款客户的函证情况以及期后回款情况，评价应收账款坏账准备的合理性；（3）选取金额重大的应收账款，独立测试了其可收回性，评估应收账款的可回收性时，检查相关的支持性证据，包括了解了客户的经营状况，访谈了管理层人员对应收款项可收回性的分析和解释，公开渠道查询客户工商资料、资信报告等，并核实相关交易是否具有商业实质；（4）对应收账款余额、重要客户、进行函证，并关注函证回款情况；（5）在体系层面了解公司的内部控制，对货币资金、销售和收款等相关的内部控制设计和执行进行了解和穿行测试及控制测试，评价内部控制是否有效；（6）结合营业收入审计执行的程序，进一步核实应收账款的真实性；（7）检查应收账款中是否存在债务人破产或死亡，以其破产财产或者遗产清偿后仍无法收回，或者债务人长期未履行偿债义务的情况；（8）比较同一行业上市公司坏账准备政策，公司与其有无明显差别，如存在明显差异关注差异的合理性；（9）将应收账款明细表中的欠款方名称与公司提供的关联方清单进行对比，识别应收账款中属于关联方的欠款；（10）检查应收账款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

2.核查意见：经复核，我们认为已经阅读上述应收账款可回收部分，基于我们对上述交易事项执行的审计程序和获取的证据，以及根据我们对步森股份应收账款所执行的审计工作，我们没有发现公司的上述行为和与应收账款的可回收部分存在所有重大方面不存在不一致之处，应收账款可回收部分符合会计准则规定，期末计提准备金额合理，充分，应收账款五大客户与公司不存在关联方关系。（四）毛利率变动：经分析，你公司2021年度毛利率为48.05%，同比上升26.84%，其中，线上销售毛利率为56.9%，同比上升26.57%，直营销售毛利率为2,931.27万元，同比下降40.67%，但毛利率为40%，同比上升78.50%，加盟销售毛利率为35.8%，同比上升19.82%，团购销售毛利率为38%，同比上升12.48%。请你公司结合上游原材料价格的变动、下游市场销售变动以及你公司业务模式及经营情况，说明报告期相关科目毛利率上升的原因及合理性，特别是直营销售毛利率减少与毛利率上升原因及合理性。公司回复：公司21年服装制造业的毛利率为48.03%，同比上升26.84%，主要系由于2021年批量销售大量老年装，由于老装在历史期间已计提了存货跌价准备，存货账面成本较低，因此结转的营业成本较低，且公司提升库存产品价值，2021年服装库存产品均未计提减值，并对承接方进行了授权赋能，允许其在授权区域开设线下门店、商场专柜以及通过线上平台开设网店及直播卖货等多种方式予以对外销售，下游市场需求变动等因素对承接方未产生重大影响。如不考虑存货跌价转销的影响，公司2021年服装制造业的毛利率为20.44%，与上年基本持平。

线上销售毛利率为56.9%，同比上升26.57%，主要由于2021年公司除如前在线上开展直销业务外，新增了线上对外授权业务，授权接收商在电商平台开设专卖店、旗舰店。该类线上授权业务经营模式及承接方经营情况，业务开展过程中存在少量专业道具展陈等辅料成本外，几乎不产生其他额外成本，因此毛利率上升。

二、直营销售毛利率为2,931.27万元，同比下降40.67%，但毛利率为40%，同比上升78.50%，主要由于2020年直营业务中，部分承接方在特定市场特定渠道进行老年装销售，销售后毛利率为10.7%，较上减后的毛利率为10.7%，如排除此影响，则直营销售的毛利率在40%左右，两年基本持平，数据情况如下：

3、加盟销售毛利率为58%，同比上升19.82%，主要由于本年批量处理的老年装未进行亏损，并对承接客户进行了授权赋能，允许其在线下开设步森特卖店、工厂店以及在线上平台销售，处置价格高于账面值后的成本。

4、团购销售毛利率为38%，同比上升12.48%，由于公司团购业务主要系承接招投标，各年投标成功的项目规模和毛利均有不同，如2020年公司的中标项目金额小、占比30%，但毛利率仅0.5%左右。

【问题7】年报显示，2021年末，你公司应收账款期末余额为13.32亿元，账龄分布为：7,482.92万元，本期计提坏账准备3,605.06万元，转回1,288.02万元，而2020年仅计提坏账准备121.02万元，转回3,045.0万元。

请你公司：一、说明应收账款期末余额前五名的名称、应收账款的发生时间、原因、计提坏账准备的原因，与你公司应收账款、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造成利益输送的其他关系；

公司回复：下表为2021年应收账款期末余额前五名的名称、应收账款的发生时间、原因及其计提坏账准备的原因具体情况，其中前四名均为2021年从合并范围收购的销售性子公司，客商均与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益输送的其他关系。

单位名称	应收账款的发生时间	原因	计提坏账准备的原因
成都步森服饰有限公司			
湖南步森服饰有限公司	自各子公司成立后，在经营过程中因采购产生应收账款	按账龄计提准备，于每年资产负债表日，按照账龄分析计提	
沈阳步森服饰有限公司			
江苏步森服饰有限公司			
沈阳专卖店	1-2年	按账龄计提准备，于每年资产负债表日，参照历史信用损失率，结合当前状况和未来经济状况的预测，计提坏账准备	

上述相关销售性子公司相当于公司全资、控股、沈阳、江苏等地的一级经销商，自成立之初从步森股份25%股份在相应区域进行对外销售。由于各子公司当地市场销售回款中大部分款项优先用于支付自身日常办公、房租、款、房租、营运费用等日常运营管理费用后，剩余小部分款项项用于支付母公

司货款。加之各相关子由于经营不善，入不敷出等原因，导致其无法自给自足，亦无多款项支付母公司货款，故在一年多持续经营过程中，累计滚动形成上述相关应收款项无法收回。

二、说明本期应收账款坏账准备和转回金额均大幅提升的原因及依据，转回减值准备的欠款对象、计提减值准备的时间和金额、相关欠款方是否具有支付欠款能力和意愿，上一报告期计提坏账准备是否充分，是否存在通过频繁计提和转回应收账款减值准备进行业绩操纵的情形。

公司回复：根据会计准则，于会计年度期末，公司计算各金融资产的预计信用损失，如果该预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；如果小于当前减值准备的账面金额，则将差额确认为减值损失的转回。为应收账款工具的使用或自初始确认后发生的变化，以及其子在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成该准备的增加或转回金额。因此，应收账款坏账准备的计提和转回金额为当年年末坏账准备与当年年初坏账准备的差额。公司应收账款坏账准备计提的情况如下表：

计提方式	2021年	2020年	变动
一、按账龄			
1年以内	7.00%	6.00%	1.00%
1-2年	32.00%	40.00%	-8.00%
2-3年	63.00%	62.00%	1.00%
3年以上	96.00%	96.00%	0.00%

公司2021年期末及期初的坏账准备计提情况如下表：

行项目	2021年	2020年	变动
1年以内	48,572,580.42	36,908,408.16	
1-2年	27,144,286.89	10,328,868.41	
2-3年	46,297,662.36	5,119,154.43	
3年以上	12,416,907.98	15,221,461.65	
应收账款减值损失小计	133,421,291.47	67,566,903.65	
坏账准备	56,933,112.53	32,462,771.02	
坏账准备计提比例	41.93%	48.06%	

综上，公司2020年的坏账准备计提比例为48.05%，高于2021年的41.92%，并不存在本期应收账款坏账准备计提大幅提升的情况，也不存在上一报告期计提坏账准备不充分的情况。坏账准备的计提比例是每个资产负责表日，公司根据报告日的应收账款账龄组合，以迁移率为基础测算的预期信用损失率，并非公司各自年度统一统计计提比例，而是由公司各账龄组合历年回款情况的客观反映，公司无法操纵减值结果，也不会存在通过频繁计提和转回应收账款减值准备进行业绩操纵的情形。

三、请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：1.针对上述事项，我们执行的审计程序主要包括：（1）分析公司有关应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括获取相关确认预期损失率所依据的数据及相关资料，获取或编制应收账款账龄分析表，检查应收账款的账龄计提准确性，历年坏账情况、预期信用损失率等，评价应收账款预期信用损失率的合理性及应收账款减值准备计提的充分性，与上期相比是否发生变化，检查销售发生、运输记录等，测试应收账款的准确性；（2）分析各客户的业务背景情况、交易背景、结算周期、应收账款的账龄等情况，结合应收账款客户的函证情况