

证券代码：002503

证券简称：*ST 搜特

公告编号：2023-073

转债代码：128100

转债简称：搜特转债

搜于特集团股份有限公司 关于深圳证券交易所 2022 年年报问询函回复的公告

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

深圳证券交易所上市公司管理一部于 2023 年 5 月 10 日向搜于特集团股份有限公司（以下简称“公司”）发来了《关于对搜于特集团股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 106 号）（以下简称“问询函”）。我公司董事会对此高度重视，对相关事项认真作了核查，现回复如下：

一、年报显示，你公司 2022 年实现净利润-19.01 亿元，在 2021 年亏损 34.1 亿元的基础上继续大额亏损，报告期内新增计提各项资产减值准备共计 12.33 亿元，主要包括计提应收账款坏账准备 8.36 亿元、计提长期股权投资减值准备 2.45 亿元、计提其他应收款坏账准备 1.16 亿元、计提存货跌价准备 0.3 亿元等。你公司本期计提应收账款坏账准备 8.36 亿元，较去年同期计提金额 4.67 亿元大幅增长。其中，单项计提坏账准备的应收账款计提比例为 89.19%，较期初 40.88% 的计提比例大幅增加；按组合计提坏账准备的应收账款计提比例为 29.44%，按照批发零售业组合、商业保理业组合分类，计提比例分别为 20.36%和 73.04%。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）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），上述款项的交易是否具备商业实质，以前年度是否存在虚构交易的情况，并提供前述应收账款涉及的客户名称，说明其与你公司、你公司董监高、5%以上股东是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其

他关系；

(2) 说明单项计提坏账准备的应收账款计提比例较期初大幅提高的原因及合理性，以前年度对相关款项的计提是否审慎、充分；

(3) 说明按组合计提坏账准备的应收账款按照批发零售业组合和商业保理业组合进行分类的原因和分类依据，计提比例的确定方法，计提比例差异较大的原因和合理性，并在此基础上说明相关计提是否审慎、充分；

(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，前五大欠款方与你公司、你公司董监高、5%以上股东是否存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

请年审会计师就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、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	48,146.65	-	4,080.71	32,068.53	11,997.41	-	-	47,146.65	销售货款
浙江***公司	31,387.51	-	5,735.15	25,652.36	-	-	-	31,387.51	销售货款
苏州***公司	6,059.91	-	-	5,545.23	514.68	-	-	3,029.95	销售货款
宁波***公司	4,842.28	-	-	2,839.24	2,003.04	-	-	2,421.14	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	-	-	2,162.31	销售货款
广州***公司	2,761.54	-	-	621.00	2,140.54	-	-	2,761.54	销售货款
广州***公司	1,775.92	-	-	-	-	1,775.92	-	1,775.92	销售货款
永祥***公司	1,600.00	-	1,600.00	-	-	-	-	320.00	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	-	1,430.15	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	1,001.94	-	-	-	1,001.94	-	-	1,001.94	销售货款
广州***公司	923.90	-	-	-	923.90	-	-	923.90	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
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

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
泉州***公司	700.15	-	-	-	700.15	-	-	700.15	销售货款
苏州***公司	675.26	-	-	55.96	529.16	90.14	-	675.26	销售货款
洛阳***公司	663.00	-	-	-	-	663.00	-	663.00	销售货款
安徽***公司	650.00	-	650.00	-	-	-	-	130.00	销售货款
谢**	560.87	-	-	-	-	50.05	510.82	560.87	销售货款
广州***公司	549.33	-	-	-	549.33	-	-	549.33	销售货款
吴江***公司	514.81	-	503.62	-	-	-	11.19	514.81	销售货款
湖南***公司	480.46	-	-	-	480.46	-	-	480.46	销售货款
广州***公司	434.29	-	-	-	434.29	-	-	434.29	销售货款
荆门***公司	433.80	433.80	-	-	-	-	-	271.95	销售货款
管**	414.87	-	-	-	-	14.80	400.07	414.87	销售货款
广州***公司	365.73	-	-	-	-	365.73	-	365.73	销售货款
东莞***公司	360.29	-	259.89	100.40	-	-	-	108.09	销售货款
东莞***公司	354.61	-	254.08	100.53	-	-	-	106.38	销售货款
忠华***公司	352.27	-	352.27	-	-	-	-	352.27	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
深圳***公司	323.09	-	323.09	-	-	-	-	323.09	销售货款
东莞***公司	309.32	-	107.50	201.82	-	-	-	92.80	销售货款
东莞***公司	299.78	-	299.78	-	-	-	-	59.96	销售货款
江阴***公司	293.20	-	-	-	-	-	293.20	293.20	销售货款
冯**	280.68	-	-	-	66.28	124.54	89.86	280.68	销售货款
东莞***公司	270.72	-	270.72	-	-	-	-	54.14	销售货款
东莞***公司	255.02	-	-	255.02	-	-	-	255.02	销售货款
东莞***公司	218.71	-	218.71	-	-	-	-	43.74	销售货款
东莞***公司	202.96	-	101.75	101.21	-	-	-	60.89	销售货款
东莞***公司	202.49	-	-	-	-	-	202.49	202.49	销售货款
东莞***公司	200.57	-	200.57	-	-	-	-	40.11	销售货款
晋江***公司	188.83	-	188.83	-	-	-	-	37.77	销售货款
张**	186.07	-	-	-	3.00	-	183.07	186.07	销售货款
广州***公司	183.35	-	-	-	183.35	-	-	183.35	销售货款
广州***公司	180.30	-	-	-	-	180.30	-	180.30	销售货款
武汉***公司	169.83	-	-	-	60.16	109.59	0.08	169.83	销售货款
广州***公司	159.45	-	159.45	-	-	-	-	31.89	销售货款
仪征***公司	152.35	-	-	-	-	152.35	-	152.35	销售货款
武汉***公司	151.94	-	-	-	30.11	101.17	20.66	151.94	销售货款
晋江***公司	151.04	-	151.04	-	-	-	-	30.21	销售货款
晋江***公司	150.09	-	150.09	-	-	-	-	150.09	销售货款
晋江***公司	148.25	-	80.00	68.25	-	-	-	44.48	销售货款
东莞***公司	141.00	-	141.00	-	-	-	-	28.20	销售货款
石狮***公司	139.93	-	122.37	17.56	-	-	-	41.98	销售货款

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		
广州***公司	139.75	-	139.75	-	-	-	-	27.95	销售货款
王**	139.20	-	139.05	0.15	-	-	-	41.76	销售货款
广州***公司	138.37	-	-	-	138.37	-	-	138.37	销售货款
东莞***公司	132.30	-	132.30	-	-	-	-	26.46	销售货款
陈**	129.85	-	-	-	19.52	34.31	76.02	129.85	销售货款
贾**	119.25	-	-	-	3.00	-	116.25	119.25	销售货款
广州***公司	117.28	-	-	-	-	-	117.28	117.28	销售货款
深圳***公司	105.00	-	105.00	-	-	-	-	21.00	销售货款
深圳***公司	104.50	-	104.50	-	-	-	-	20.90	销售货款
福建***公司	104.23	104.23	-	-	-	-	-	10.42	销售货款
晋江***公司	104.02	-	-	104.02	-	-	-	104.02	销售货款
王**	103.30	-	-	-	-	-	103.30	103.30	销售货款
晋江***公司	102.49	-	-	102.49	-	-	-	102.49	销售货款
东莞***公司	102.14	-	102.14	-	-	-	-	20.43	销售货款
普宁***公司	101.70	-	-	-	101.70	-	-	101.70	销售货款
东莞***公司	101.68	-	101.68	-	-	-	-	20.34	销售货款
东莞***公司	101.52	-	101.52	-	-	-	-	20.30	销售货款
江阴***公司	101.08	-	-	-	-	97.18	3.90	101.08	销售货款
100万以下合计 (共 501 个客户)	9,509.56	63.98	1,178.85	802.38	932.12	1,290.08	5,242.15	8,128.65	销售货款
合计	140,085.90	602.01	18,055.41	69,461.11	36,109.04	8,487.99	7,370.34	124,944.15	

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 年受到社会经济大环境影响，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；其影响蔓延至 2022 年度，整体经济环境下行，公司终端店铺陆续关闭；叠加公司资金紧张，债务逾期，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，终端店铺难以为继。2020年度减少363家店铺，2021年度减少947家店铺，2022年度减少416家店铺，截至2022年末店铺105家，严重影响了客户回款。公司供应链业务下游客户也受经济大环境影响业务减少，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、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。

5、应收款项对应的交易是否具备商业实质

上述按单项计提坏账准备的应收账款形成业务背景均系销售货物，公司在销售服装、材料等货物给客户的交易中均按市场公平原则交易，业务交易具有商业实质，以前年度不存在虚构交易的情况。

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（2），公司回复如下：

1、应收账款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。

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	46,339.90	33.08	46,339.90	100.00	-	11,572.58	8.76	11,572.58	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	43.55	0.03	43.55	100.00	-	18.91	0.01	18.91	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	706.33	0.50	664.92	94.14	41.41	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	18,647.82	13.31	18,647.82	100.00	-	7,675.42	5.80	7,675.42	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	433.73	0.31	433.73	100.00	-	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	16.52	0.01	16.52	100.00	-	664.56	0.5	664.56	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	157.59	0.11	78.79	50.00	78.80	576.37	0.44	288.18	50.00	288.19
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	4,991.43	3.56	2,495.72	50.00	2,495.71	1,609.93	1.22	804.97	50.00	804.96
10、除 1-9 情况外, 存在账龄 3-4	127.41	0.09	38.22	30.00	89.19	145.6	0.11	43.68	30.00	101.92

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 (%)	
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	381.95	0.27	114.59	30.00	267.36	2,889.29	2.18	866.79	30.00	2022.5
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	7,498.76	5.37	1,683.60	22.45	5,815.16	169.44	0.13	40.41	23.85	129.03
单独分析	60,740.91	43.36	54,386.79	89.54	6,354.12	100,277.86	75.83	27,823.78	27.75	72,454.08
合计	140,085.90	100.00	124,944.15	89.19	15,141.75	132,240.41	100.00	54,066.10	40.88	78,174.31

单项计提坏账准备的应收账款计提比例较期初大幅提高主要系公司品牌服装业务在2020年受到社会经济大环境影响，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；其影响蔓延至2022年度，整体经济环境下行，终端店铺陆续关闭；叠加公司资金紧张，债务逾期，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，终端店铺难以为继。2020年度减少363家店铺，2021年度减少947家店铺，2022年度减少416家店铺，截至2022年末店铺105家，严重影响了客户回款。公司供应链业务下游客户也受社会经济大环境影响业务减少，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、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。

综上所述，单项计提坏账准备的应收账款计提比例较期初大幅提高主要系客户信用情况发生显著变化，以前年度对相关款项的坏账准备的计提是审慎、充分的。

针对上述问题（3），公司回复如下：

1、按组合计提坏账准备的应收账款按照批发零售业组合和商业保理业组合进行分类的原因和分类依据

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。

不同组合的分类依据

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
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-商业保理组合	销售主体行业类型	

2、计提比例的确定方法，计提比例差异较大的原因及合理性

(1) 批发零售组合

批发零售组合主要是销售服装、材料、电子、医疗用品等商品产生的应收账款，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（2）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如下：

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

(2) 商业保理组合

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如下：

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

3、2022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	95,349.41	19,408.49	20.36	102,342.14	13,866.02	13.55
商业保理业组合	19,855.04	14,502.52	73.04	20,455.04	11,011.44	53.83
合计	115,204.45	33,911.01	93.40	122,797.18	24,877.46	20.26

（1）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	计提比例 (%)		金额	计提比例 (%)
1年以内	34,583.48	1729.17	5.00	45,908.19	2,295.42	5.00
1至2年	17,955.30	1795.53	10.00	25,555.34	2,555.53	10.00
2至3年	16,847.66	3369.53	20.00	18,439.87	3,687.97	20.00
3至4年	14,721.84	4416.55	30.00	7,940.11	2,382.03	30.00
4至5年	6,286.85	3143.43	50.00	3,107.11	1,553.55	50.00
5年以上	4,954.28	4954.28	100.00	1,391.52	1,391.52	100.00
合计	95,349.41	19,408.49	20.36	102,342.14	13,866.02	13.55

(2) 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	-	-	-	-	-	-
关注	-	-	-	-	-	-
次级	-	-	-	-	-	-
可疑	10,705.05	5,352.53	50.00	18,887.20	9,443.60	50.00
损失	9,149.99	9,149.99	100.00	1,567.84	1,567.84	100.00
合计	19,855.04	14,502.52	73.04	20,455.04	11,011.44	53.83

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	48,146.65	47,146.65	销售货物
2	浙江辉煌供应链管理有限公司	31,387.51	31,387.51	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	5,005.00	保理贷款
	合计	96,095.77	89,317.46	

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，2020年-2022年应收账款、销售和回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2020年	2020年	2020年	2020年	2021年	2021年	2021年	2022年	2022年	2022年
	期初余额	销售(含税)	回款	期末余额	销售(含税)	回款	期末余额	销售(含税)	回款	期末余额
绍兴兴联	37,011.18	32,068.53	20,261.65	48,818.06	5,721.11	5,892.52	48,646.65	-	500.00	48,146.65

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2022年度营业收入为18,408.39万元，较2021年度营业收入465,888.92万元减少了447,480.53万元，减少了96%；2022年度的净利润为-13,293.53万元，2021年度净利润-17,789.52万元，持续亏损。绍兴兴联2022年下半年已处于停业状态。

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。但绍兴兴联因受社会经济大环境影响，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。

绍兴兴联因资金短缺，未能偿还上海浦东发展银行股份有限公司绍兴分行（简称“浦发银行”）5,000.00万元承诺款，浦发银行向绍兴市柯桥区人民法院提出对绍兴兴联进行破产清算；2022年8月22日，绍兴市柯桥区人民法院裁定受理破产清算申请；经全体债权人与绍兴兴联及管理人共同协商，于2023年1月6日签订《破产和解协议》；于2023年1月18日，法院裁定终结破产程序。破产和解协议约定：“法院作出裁定并终结破产程序当日或第2日，管理人向东莞市搜于特供应链管理有限公司（简称“东莞供应链”）分配支付900万元，剩余未受偿债权延期至2023年9月30日前由绍兴兴联还清。法院作出裁定并终结破产程序当日或第2日，管理人向本公司分配支付100万元；就剩余未受偿债权，绍兴兴联在2023年3月1日前偿还本公司100万元，剩余款项延期至2023年8月1日前还清。”目前东莞供应链和本公司均已分别收到管理人分配支付的900

万元和 100 万元。

因绍兴兴联资金短缺，未完全按照破产和解协议还款。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，扣除按照破产和解协议约定的由管理人分配支付款项后全额计提应收账款坏账准备。

绍兴兴联与公司、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未披露的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，2020 年至 2022 年应收账款、销售和回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年	2020 年	2020 年	2020 年	2021 年	2021 年	2021 年	2022 年	2022 年	2022 年
	期初余额	销售(含税)	回款	期末余额	销售(含税)	回款	期末余额	销售(含税)	回款	期末余额
浙江辉煌	10,715.48	41,099.75	19,942.89	31,872.34	7,597.85	6,028.81	33,441.38	-	2,053.87	31,387.51

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，浙江辉煌生产经营仍在正常进行，但因受贸易战、整体经济环境下行等的影响，浙江辉煌出现资金周转困难。浙江辉煌于 2022 年 10 月 17 日被限制高消费。目前浙江辉煌已停业。

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。但浙江辉煌因受社会经济大环境影响，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，2023 年 3 月 26 日东莞市人民法院判决浙江辉煌向东莞市搜于特供应链管理有限公司支付货款 10,470,250 元和利息。

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，结合公司应收账款坏账准备计提政策“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”，经审慎判断，按照 100%计提该客户应收账款坏账准备。

浙江辉煌与公司、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未披露的关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

(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，2020 年至 2022 年应收账款、销售和回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年	2020 年	2020 年	2020 年	2021 年	2021 年	2021 年	2022 年	2022 年	2022 年
	期初余额	销售(含税)	回款	期末余额	销售(含税)	回款	期末余额	销售(含税)	回款	期末余额
优格尔	664.68	5,545.23	150.00	6059.91	-	-	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 2022 年度的营业收入为 0.00 万元，较 2021 年度营业收入 48.84 万元减少 48.84 万元，因受社会经济大环境和资金短缺的影响，优格尔近两年业务处于停滞状态。

针对优格尔欠款，公司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”）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。因优格尔资金短缺，未能按照和解协议还款。

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。

优格尔与公司、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未披露的关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系。

(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，2020 年至 2022 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	2020 年	2020 年	2020 年	2020 年	2021 年	2021 年	2021 年	2022 年	2022 年	2022 年
	期初余额	保理本金和利息	回款	期末余额	保理本金和利息	回款	期末余额	保理本金和利息	回款	期末余额

普宁万泰	5,060.84	435.86	-	5,496.70	-	-	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，受社会经济大环境影响，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归属为可疑类保理贷款，按照 50% 计提应收账款坏账准备。

普宁万泰与公司、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。

（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，2020 年至 2022 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	2020 年	2020 年	2020 年	2020 年	2021 年	2021 年	2021 年	2022 年	2022 年	2022 年
	期初余额	保理本金和利息	回款	期末余额	保理本金和利息	回款	期末余额	保理本金和利息	回款	期末余额
卓越长基	4576.32	428.68	-	5,005.00	-	-	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》，截至报告日卓越长基仍未按约定还款。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，本息可能无法收回，公司经审慎判断，对卓越长基的应收账款归属为损失类保理贷款，按照 100% 计提应收账款坏账准备。

卓越长基与公司、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。

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、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；选取样本通过核对记账凭证、发票等支持性文件，检查应收账款账龄明细表的准确性；
- 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、对应收账款余额较大的客户和交易额较大的客户实施了函证程序；
- 6、对交易额和应收账款余额较大的客户，通过实地走访、视频访谈、电话访谈等方式，向对方询问交易背景、交易真实性、往来余额和交易金额等信息。
- 7、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；
- 8、针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 9、对收入和成本执行分析程序；
- 10、通过大额资金的双向测试，对资金流水进行检查；
- 11、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，除我们在 2022 年度审计报告和内部控制审计报告中涉及的事项外，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的情况。

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，对单项计提坏账准备的应收账款计提比例较期初大幅提高的原因进行了解；
- 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、发票等支持性文件，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 2022 年度、2021 年度审计报告和内部控制审计报告中涉及的事项外，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的情况。

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、发票等支持性文件，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 2022 年度审计报告和内部控制审计报告中涉及的事项外，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的情况。

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，了解前五大欠款方与公司及公司董事、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 2022 年度审计报告和内部控制审计报告中涉及的事项外，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的情况。

二、年报显示，你公司新增计提长期股权投资减值准备 2.45 亿元，较去年同期计提金额 1.71 亿元有所增长。报告期内，你公司针对联营企业广州市汇美时尚集团股份有限公司、绍兴市兴联供应链管理有限公司、湖北佳纺壹号家居用品有限公司、湖北尔邦富纺织股份有限公司、监利县盛茂纺织有限公司、苏州优格尔实业有限公司分别计提长期股权投资减值准备 517 万元、13,258 万元、71 万元、8,345 万元、174 万元、2,156 万元。

请你公司结合上述企业近 3 年经营情况、减值迹象发生时点、过往年度减值测试及计提情况，说明本次针对上述企业计提减值准备的具体依据，是否符合企业会计准则的规定，并补充披露减值测试具体过程。请年审会计师说明针对长期股权投资减值事项执行的审计程序，并对计提减值金额的合理性发表明确意见。

公司回复：

1、上述联营企业近 3 年经营情况

单位：万元

序号	联营企业	2020年度（未审数）			2021年度（未审数）			2022年度（未审数）		
		收入	净利润	净资产	收入	净利润	净资产	收入	净利润	净资产
1	广州市汇美时尚集团股份有限公司	96,216.66	6,093.68	40,478.88	86,046.97	2,670.82	38,349.52	94,566.51	2,952.74	41,506.51
2	绍兴市兴联供应链管理有限公司	307,721.37	17.49	73,253.99	465,888.92	-17,789.52	55,443.35	18,408.39	-13,293.53	42,162.65
3	湖北佳纺壹号家居用品有限公司	464.41	-32.19	2,869.52	157.49	-51.71	2,817.81	18.30	-62.42	2,755.41
4	湖北尔邦富纺织股份有限公司	4,477.81	-184.08	19,747.97	997.59	-358.86	19,389.10	76.86	-227.68	19,161.42
5	监利县盛茂纺织有限公司	10,615.84	-28.71	7,675.47	11,398.21	-37.45	7,933.02	7,686.59	-1,468.02	5,923.34
6	苏州优格尔实业有限公司	8,964.29	10.69	20,316.50	48.84	-6,089.02	14,227.48	-	-9,736.47	4,491.02

2、上述联营企业近3年减值测试和长期股权投资减值准备计提情况

单位：万元

序号	联营企业	2022年12月31日				2021年12月31日				2020年12月31日			
		账面余额	估计可收回金额	减值准备	计提比例(%)	账面余额	估计可收回金额	减值准备	计提比例(%)	账面余额	估计可收回金额	减值准备	计提比例(%)
1	广州市汇美时尚集团股份有限公司	34,322.22	24,738.85	9,583.37	27.92	33,526.54	24,460.29	9,066.25	27.04	33,757.24	30,833.98	2,923.26	8.66
2	绍兴市兴联供应链管理有限公司	20,659.70	-	20,659.70	100.00	27,167.24	19,766.03	7,401.21	27.24	35,894.45	35,894.45	-	-
3	湖北佳纺壹号家居用品有限公司	1,267.43	119.98	1,147.45	90.53	1,296.24	220.22	1,076.02	83.01	1,320.10	660.05	660.05	50.00
4	湖北尔邦富纺织股份有限公司	9,408.12	-	9,408.12	100.00	9,515.97	8,452.64	1,063.33	11.17	9,685.96	9,685.96	-	-
5	监利县盛茂纺织有限公司	2,031.47	1,857.24	174.23	8.58	2,491.76	2,491.76	-	-	2,208.51	2,208.51	-	-
6	苏州优格尔实业有限公司	3,487.31	-	3,487.31	100.00	6,829.19	5,497.56	1,331.63	19.50	9,751.92	9,751.92	-	-

3、长期股权投资减值计提依据

长期股权投资减值准备计提的依据：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。若长期股股权投资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。

公司在资产负债表日根据对联营企业的财务报情、生产经营情况等信息的了解，判断其是否有发生减值的迹象。

4、上述联营企业计提长期股权投资减值准备的合理性

(1) 广州市汇美时尚集团股份有限公司（简称“广州汇美”）

广州汇美创立于 1998 年，注册资本 24,000.00 万元，主要经营活动设计、销售服装、服饰、饰物装饰、家具用品产品；提供贸易咨询服务、信息技术咨询服务。广州汇美拥有茵曼、初语、生活在左等多个品牌。广州汇美 2020 年、2021 年、2022 年未审的收入分别为 96,216.66 万元、86,046.97 万元、94,566.51 万元；净利润分别为 6,093.68 万元、2,670.82 万元、2,952.74 万元。广州汇美经营情况良好，但经营不如预期。2020 年和 2021 年公司聘请第三方评估机构对广州汇美进行评估，根据评估结果预计对其长期股权投资的可回收金额；2022 年公司参考 2021 年第三方评估机构对广州汇美的评估方法测算 2022 年对其长期股权投资的可回收金额。根据评估结果，广州汇美于 2020 年发生了减值。2022 年末公司对其长期股权投资账面余额为 34,322.22 万元，预计对其长期股权投资可收回金额为 24,738.85 万元，长期股权投资减值准备 9,583.37 万元，计提比例为 27.92%。

(2) 绍兴市兴联供应链管理有限公司

绍兴兴联经营情况详见问题 1. (4) 之绍兴兴联的说明。绍兴兴联 2020 年、2021 年、2022 年未审的收入分别为 307,721.37 万元、465,888.92 万元、18,408.39 万元；净利润分别为 17.49 万元、-17,789.52 万元、-13,293.53 万元。绍兴兴联 2020 年度经营正常；2021 年度因受社会经济大环境影响，出现资金周转困难和发生亏损，出现减值迹象；2022 年绍兴兴联资金短缺情况加重，2022 年 8 月 22 日被法院裁定受理破产清算申请，2023 年 1 月 6 日与债权人签订《破产和解协议》，2023 年 1 月 18 日被法院裁定终结破产程序。绍兴兴联 2022 年下半年已处于停业状态。2022 年末公司对其长期股权投资账面余额为 20,659.70 万元，预计对其长期股权投资可收回金额为 0.00 万元，长期股权投资减值准备 20,659.70 万元，计提比例为 100.00%。

(3) 湖北佳纺壹号家居用品有限公司（简称“佳纺壹号”）

佳纺壹号于 2017 年 8 月 24 日成立，注册资本 7,285.71 万元，主要从事家纺家居的品牌运营，拥有自有品牌佳纺壹号，销售的主要产品为毛巾、毛毯等家纺

家居用品。佳纺壹号 2020 年、2021 年、2022 年未审的收入分别为 464.41 万元、157.49 万元、18.30 万元；净利润分别为-32.19 万元、-51.71 万元、-62.42 万元。佳纺壹号 2020 年经营不如预期，业务萎缩，出现减值迹象；2021 年和 2022 年受社会经济大环境和整体行业低迷等因素的影响，业务持续缩减，基本处于停滞状态，也没有进一步改善措施。公司根据佳纺壹号的财务情况、生产经营情况等信息的了解，经审慎估计，预计其可回收金额，计提长期股权投资减值准备。2022 年末公司对其长期股权投资帐面余额为 1,267.43 万元，预计对其长期股权投资可收回金额为 119.98 万元，长期股权投资减值准备 1,147.45 万元，计提率 90.53%。

（4）湖北尔邦富纺织股份有限公司（简称“尔邦富”）

尔邦富于 2011 年 7 月 18 日成立，注册资本 19,000.00 万元，主要从事棉纱的生产与销售。尔邦富 2020 年、2021 年、2022 年未审的收入分别为 4,477.81 万元、997.59 万元、76.86 万元；净利润分别为-184.08 万元、-358.86 万元、-227.68 万元。尔邦富 2020 年受社会经济大环境影响，净利润为负值，但生产经营正常，销售收入较 2019 年有所增加；2021 年销售收入大幅下滑，持续亏损，出现减值迹象；2022 年收入持续大幅下滑，持续亏损，2022 年度处于停业状态。2022 年 5 月 18 日，尔邦富因债务纠纷被监利县人民法院强制执行（（2022）鄂 1023 执 611 号），并被列为失信被执行人和限制高消费。公司根据尔邦富的财务情况、生产经营情况等信息的了解，经审慎估计，预计其可回收金额，计提长期股权投资减值准备。2022 年末公司对其长期股权投资账面余额为 9,408.12 万元，预计对其长期股权投资可收回金额为 0.00 万元，长期股权投资减值准备 9,408.12 万元，计提比例为 100.00%。

（5）监利县盛茂纺织有限公司（简称“盛茂”）

盛茂于 2017 年 6 月 26 日成立，注册资本 20,000.00 万元，主要从事棉纱的生产与销售。盛茂 2020 年、2021 年、2022 年未审的收入分别为 10,615.84 万元、11,398.21 万元、7,686.59 万元；净利润分别为-28.71 万元、-37.45 万元、-1,468.02 万元。盛茂 2020 年和 2021 年生产经营正常；2022 年虽仍在正常生产经营，但因受社会经济大环境、整体行业低迷等因素影响，销售收入有较大幅度的下滑，出现减值迹象。公司根据盛茂的财务情况、生产经营情况等信息的了解，经审慎估计，预计其可回收金额，计提长期股权投资减值准备。2022 年末公司对其长期股权投资帐面余额为 2,031.47 万元，预计对其长期股权投资可收回金额为 1,857.24 万元，长期股权投资减值准备 174.23 万元，计提比例为 8.58%。

(6) 苏州优格尔实业有限公司（简称“优格尔”）

优格尔于 2019 年 9 月 12 日成立，注册资本 20,000.00 万元，主要从事纺织原料的贸易业务。2020 年、2021 年、2022 年未审的收入分别为 8,964.29 万元、48.84 万元、0.00 万元；净利润分别为 10.69 万元、-6,089.02 万元、-9,736.47 万元。优格尔受社会经济大环境影响较大，2020 年虽社会经济大环境影响，但经营情况良好；2021 受社会经济大环境影响很大，业务停滞，出现减值迹象；2022 年经营情况没有改善，业务仍处于停滞状态。优格尔欠公司控股子公司聚通公司款项，聚通公司进行多次电话及上门催收未果，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。但优格尔因资金短缺，截至 2022 年年报报出日，优格尔未按和解协议支付款项。公司根据优格尔的财务情况、生产经营情况等信息的了解，经审慎估计，预计其可回收金额，计提长期股权投资减值准备。2022 年末公司对其长期股权投资帐面余额为 3,487.31 万元，预计可收回金额为 0.00 元，长期股权投资减值准备 3,487.31 万元，计提比例为 100.00%。

综上，公司对上述联营企业的长期股权投资减值准备的计提符合上述联营企业的现状和公司的会计政策，符合企业会计准则的规定。

年审会计师回复：

针对长期股权投资减值事项，我们主要实施了以下程序：

- 1、了解公司长期股权投资减值的政策；
- 2、对联营企业进行实地走访，了解其生产经营情况、财务情况、人员情况等相关信息，辅助评估管理层计提长期股权投资减值的合理性；
- 3、获取联营企业的财务报表、部分被投资单位的科目余额表，针对部分联营企业重要的财务报表项目，主要实施以下程序，辅助评估管理层计提长期股权投资减值的合理性：
 - (1) 对房产、主要设备、存货进行实地查看；
 - (2) 对部分应收款项中期末余额较大的客商，通过公开渠道进行工商、背景信息调查，了解其资信情况、经营情况等信息；
 - (3) 对部分应收款项中期末余额较大的客商，实施函证程序；

(4) 获取部分期末余额较大的银行账户的对账单，与账面余额进行核对；

(5) 对部分大额的不动产，获取和检查权属文件；

4、获取和检查管理层对长期股权投资减值的评估和审批的相关文件、投资情况报告，与管理层进行沟通，并分析其合理性。

结合年审期间实施的审计程序，我们认为长期股权投资计提减值金额是合理的。

三、年报显示，你公司报告期末预付账款余额为 2.44 亿元，前述预付账款已经交货或退款 6,850.84 万元，尚有余额 17,559.34 万元。另外，你公司期末其他应收款中包括应收预付款 4.13 亿元，应收预付款为账龄超过 1 年的预付账款余额转入形成。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的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。

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监高、5%以上股东存在关联关系或可能导致利益倾斜的其他关系；

(2) 说明相关预付款项长期未结转、供应商长期未发货的具体原因及合理性，相关预付款项是否具有真实交易背景和商业实质，是否存在款项被非经营性资金占用的情形，相关减值计提是否充分合理。

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：

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10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
厦门***公司	6,800.00	2022年	4,520.07	预付货款	材料	正常经营	是
中棉***公司	4,202.91	2022年	563.46	预付货款	材料	正常经营	是
湖北***公司	2,288.80	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
湖南***公司	1,682.60	2022年	203.49	预付货款	材料	正常经营	是
监利***公司	1,081.21	2022年	46.46	预付货款	材料	正常经营	是
宁乡***公司	1,053.11	2022年	468.12	预付货款	材料	正常经营	是
广州***公司	785.76	2022年	689.19	预付货款	材料	正常经营	是
炎陵***公司	675.37	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
湖北***公司	634.87	2022年	193.07	预付货款	材料	正常经营	是
广州***公司	610.00	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
湖南***公司	594.19	2022年	35.86	预付货款	材料	正常经营	是
佛山***公司	500.11	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
广州***公司	370.00	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
湖南***公司	319.93	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
湘潭***公司	318.25	2022年	94.36	预付货款	材料	正常经营	是
张家***公司	256.01	2022年	51.98	预付货款	材料	正常经营	是
东莞***公司	229.35	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是

供应商名称	期末余额	形成时间	截止5月10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
湖南***公司	215.60	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
湖北***公司	209.00	2022年	101.10	预付货款	材料	正常经营	是
忠华***公司	200.00	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
南县***公司	165.18	2022年	15.14	预付货款	材料	正常经营	是
湖南***公司	162.40	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
中国***公司	127.89	2022年	127.89	预付货款	材料	正常经营	已履约
深圳***公司	126.22	2022年	126.22	预付货款	电子产品	正常经营	已履约
广安***公司	118.91	2022年	0.00	预付货款	服装	正常经营	是
邵阳***公司	107.78	2022年	0.00	预付货款	材料	正常经营	是
100万以下合计(共50个供应商)	574.72		239.68	预付货款			
合计	24,410.17		7,476.09				

截至2023年5月10日，上述预付款项已经交货或退款7,476.09万元，尚有余额16,934.08万元；其中单项期末余额大于100.00万元预付款项的期末余额为23,835.45万元，已经交货或退款7,236.41万元，尚有余额16,599.04万元，该部分尚未履约的供应商经营正常，具有履约能力。

上述预付款项中的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	8,161.03	5,116.15	2020年-2022年	应收预付款货款	服装	有欠税记录	否
湖北***公司	7,995.98	7,995.98	2019年-2021年	应收预付款货款	材料	经营亏损、2022年5月被列为失信被执行人和限制高消费	否
荆门***公司	3,648.07	2,286.97	2020年-2021年	应收预付款货款	服装	正常经营，母公司有欠税记录	否
湖北***公司	3,110.43	3,110.43	2019年-2021年	应收预付款货款	材料	业务停滞	否
浙江***公司	2,554.73	232.97	2021年-2022年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
江西***公司	2,266.52	2,266.52	2017年-2018年	应收预付款货款	材料	失信被执行人、限制高消费	否
泉州***公司	2,003.00	2,003.00	2019年	应收预付款货款	材料	不存在失信信息，因未按规定提交年度报告信息而被列入企业经营异常名录	否
松滋***公司	1,920.00	1,920.00	2020年	应收预付款货款	材料	业务停滞、因未按规定提交年度报告信息而被列入企业经营异常名录	否
广州***公司	1,087.67	1,087.67	2021年	应收预付款货款	服装	失信被执行人、限制高消费	否
潮州***公司	867.01	114.20	2020年-2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
永春***公司	850.00	850.00	2019年	应收预付款货款	材料	不存在失信信息，因未按规定提交年度报告信息而被列入企业经营异常名录	否
广州***公司	664.24	33.32	2021年-2022年	应收预付款货款	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
佛山***公司	500.00	150.00	2019年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
东莞***公司	490.71	490.71	2017年-2018年	应收预付款货款	材料	2022年11月公布注销	否
东莞***公司	447.39	134.22	2020年	应收预付款货款	材料	2022年2月被强制执行、名下股权出质	否
厦门***公司	405.00	405.00	2019年	应收预付款货款	材料	公司被吊销	否
深圳***公司	382.66	114.80	2020年	应收预付款货款	材料	正常经营，存在多笔对外担保	否
苏州***公司	337.95	337.95	2019年-2021年	应收预付款货款	材料	失信被执行人、限制高消费、严重违法、破产重整	否
湖北***公司	320.41	96.12	2019年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
东莞***公司	319.10	319.10	2020年-2021年	应收预付款货款	材料	失信被执行人、限制高消费	否
平顶***公司	292.32	58.38	2020年-2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
雅丝***公司	200.00	200.00	2019年	应收预付款货款	材料	不存在失信信息，因未按规定提交年度报告信息而被列入企业经营异常名录、非正常户（连续三个月所有税种均未进行纳税申报的，税收征管系统自动将其认定为非正常户，并停止其发票领用簿和发票的使用。）	否
湖北***公司	199.41	99.15	2018年-2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
福建***公司	176.69	17.67	2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
广州***公司	169.89	16.99	2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
荆州***公司	166.15	16.61	2021年	应收预付款货款	服装	正常经营	否
江西***公司	164.38	16.44	2021年	应收预付款货款	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
广东***公司	144.86	144.86	2019年	应收预付款货款	材料	限制高消费、因未按规定提交年度报告信息而被列入企业经营异常名录	否
江西***公司	142.50	14.25	2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
高安***公司	138.76	13.88	2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
福建***公司	135.30	10.39	2021年-2022年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
江西***公司	109.03	10.90	2021年	应收预付款货款	材料	正常经营	否
100万以下合计 (共69个供应商)	884.79	547.84		应收预付款货款			否
合计	41,255.98	30,232.47					

上述应收预付款主要是受社会经济大环境、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。

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、选取样本，检查采购合同，了解交易内容；
- 3、对交易额和预付款项期末余额较大的供应商，通过实地走访、访谈等方式，向对方询问交易背景、交易真实性、往来余额和交易金额等信息；
- 4、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；
- 5、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；
- 6、对大额的预付款项进行期后检查；
- 7、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 2022 年度审计报告和内部控制审计报告中涉及的事项外，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的情况。

四、年报显示，你公司存货期末账面价值为 4.45 亿元，计提存货跌价准备 3.85 亿元，账面价值为 5,968.56 万元，较期初下降 77.59%，占总资产的比例为 1.49%。你公司在报告期内对存货进行降价促销，新增计提存货跌价准备 2,961.38 万元，去年同期计提存货跌价准备 13.41 亿元。

请你公司：

(1) 结合市场需求、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等，说明你公司存货账面价值较期初大幅下降的原因及合理性；

(2) 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审慎、合理。

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、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

2022年，我国纺织服装行业面临的外部发展环境异常严峻，受到市场需求疲软、原料成本高企等因素影响，纺织服装行业销售及盈利压力持续加大，我国纺织服装行业经济运行总体呈现持续放缓态势。

根据国家统计局数据，2022年全国3.6万户规模以上纺织企业营业收入和利润总额同比分别减少0.9%和24.8%，营业收入利润率为3.9%。同期，我国服装、鞋帽、针纺织品类商品零售额累计为13,003亿元，同比下降6.5%。

尽管面对严峻复杂的国际环境以及国内市场需求收缩、供给冲击、预期转弱的三重压力，我国服装企业经营压力持续上涨，服装行业经济运行严重承压，但随着国家各项扩内需促消费系列政策逐步落地显效，消费需求将不断释放，国内市场将逐渐回暖。2022年12月14日，中共中央、国务院印发了《扩大内需战略规划纲要（2022-2035年）》，随后，国家发展改革委印发《“十四五”扩大内需战略实施方案》，两份文件围绕全面促进消费、加快消费提质升级等提出了具体举措，为推动经济发展加速回到正常轨道、实现整体性好转提供了重要抓手。同时，面对多重压力和挑战，服装企业加大多元化布局力度，不断创新商业模式，拓展营销渠道，通过社交营销、直播视频、网上带货等多种方式提升营销和盈利能力。随着国家经济大环境改善，各大服装品牌纷纷推出各种促销活动，也将进一步加快服装消费市场回暖。

（2）公司经营情况

2020年公司主要是受社会经济大环境影响首次出现大额亏损，归属于上市公司股东的净利润-17.71亿元。同时，金融机构抽贷，公司出现了资金短缺。

2021年度，因资金短缺问题无法解决，公司出现大额债务逾期。因大额债务逾期未偿还等事项，公司涉及多起诉讼、仲裁，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，公司的部分房产、车辆、土地被司法查封。社会经济大环境叠加资金短缺、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，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流

失，对公司业务开展带来较大影响，收入规模下降，公司 2021 年度营业收入为 51.76 亿元，比 2020 年度下降 39.90%，归属于上市公司股东的净利润-34.10 亿元，为连续亏损的第二年。

2022 年度，公司资金短缺情况进一步恶化，债务逾期的规模增大，诉讼的规模增大，公司受限的资产规模增加。公司资金短缺、信用受损等因素对公司业务开展的负面影响在 2022 年度进一步扩大，公司营业收入大幅下滑，2022 年度营业收入为 14.38 亿元，比 2021 年度下降 72.22%，归属于上市公司股东的净利润-19.00 亿元，为连续亏损的第三年。

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；截至 2022 年末，员工人数减少至 295 人，较 2021 年末减少员工 377 人，人员的减少也影响了公司的销售。

（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 2022 年 12 月 31 日的存货账面余额及存货跌价准备情况如下：

单元：万元

项 目	期末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	2,856.61	654.77	2,201.84
库存商品	41,605.70	37,838.99	3,766.71
合 计	44,462.31	38,493.75	5,968.56

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，对于基准日后已销售的服装按照销售的平均单价确定销售单价；对于基准日后无销售记录的服装，根据同品类服装 2022 年平均销售单价与

2021年促销定价表的价格计算偏差率，按该型号2023年促销定价表的价格与偏差率确定预计销售单价。

2、公司存货账面价值较期初大幅下降的原因及合理性

(1) 公司2022年与2021年存货账面价值对比表如下：

单元：万元

项 目	2022 年期末余额			2021 年期末余额			期末账面价值变动	
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	变动额	变动率
原材料	2,856.61	654.76	2,201.84	19,434.57	7,645.05	11,789.52	-9,587.67	-81.32%
库存商品	41,605.70	37,838.99	3,766.71	77,224.06	62,389.48	14,834.58	-11,067.87	-74.61%
发出商品				1.65	0.46	1.18	-1.18	-100%
低值易耗品				10.40		10.40	-10.40	-100%
合 计	44,462.31	38,493.75	5,968.56	96,670.69	70,035.00	26,635.68	-20,667.12	-77.59%

(2) 公司2022年与2021年存货跌价准备计提比例对比表如下：

单元：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			计提比例较 上年增加(%)
	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)	
原材料	2,856.61	654.76	22.92	19,434.57	7,645.05	39.34	-16.42
库存商品	41,605.70	37,838.99	90.95	77,224.06	62,389.48	80.79	10.16
发出商品				1.65	0.46	27.88	-27.88
低值易耗品				10.40			
合 计	44,462.31	38,493.75	86.58	96,670.69	70,035.00	72.45	14.13

(3) 2022年末存货账面价值5,968.56万元，较去年末账面价值26,635.68万元减少20,667.12万元，减少了77.59%，其中存货账面余额较去年末减少52,208.38万元，减少了54.01%；存货跌价准备较去年末减少31,541.26万元，减少了45.04%，具体原因如下：

1) 清理库存

受到社会经济大环境及内外部经济大环境影响，2022年纺织服装行业经济运行持续放缓，公司资金紧张状态日益加重，公司营业收入大幅下滑并仍出现大额亏损。因公司资金紧张，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，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和部分对外投资的股权被人民法院冻结、多宗土地、房产、车辆等资产被人民法院查封，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流失，对公司业务开

展带来较大影响，公司服装业自 2021 年以来主要以销售库存产品为主，没有新的产品上市。其中原材料 2022 年末账面余额 2,856.61 万元，较期初账面余额 19,434.57 万元减少 16,577.96 万元，减少了 85.30%；库存商品 2022 年末账面余额 41,605.70 万元，较期初账面余额 77,224.06 万元减少 35,618.36 万元，减少了 46.12%；发出商品 2022 年末账面余额 0.00 万元，较期初账面余额 1.65 万元减少 1.65 万元，减少了 100%；低值易耗品 2022 年末账面余额 0.00 万元，较期初账面余额 10.40 万元减少 10.40 万元，减少了 100%。

2) 继续降价促销，存货跌价准备计提比例提高

因资金紧张，公司服装业自 2021 年以来主要以销售库存产品为主，没有新的产品上市，2022 年相较 2021 年库存服装库龄更长。为加快回笼资金，2022 年继续对库存存货进行大力度降价促销。公司根据存货的状态、库龄等因素适时制订可行的促销方案，力争快速处置存货，减少存货的资金占用，快速回笼资金，以支付工资、供应商货款等。2022 年存货跌价准备计提比例 86.58%，较期初的 72.45%增加 14.13%。

综上，公司存货账面价值较期初大幅下降是合理的。

针对上述问题（2），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 2022 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审慎、合理。

(1) 公司 2021 年度存货跌价准备计提的合理性

①2020 年度受社会经济大环境严重冲击，纺织服装行业整体下滑。公司品牌服装业务在 2020 年上半年受到其影响，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，受社会经济大环境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。并且由于受社会经济大环境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，受社会经济大环境影响上下游企业很多复工较晚，部分复工企业受社会经济大环境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：“由于社会经济大环境影响较大，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。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 2021 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；公司根据市场行情、公司经营策略和预计可变现净值计算了存货跌价准备，是符合公司实际情况的，是充分谨慎的。

（2）公司 2022 年度存货跌价准备计提的合理性

2022 年纺织服装行业经济运行持续放缓，公司资金紧张状态日益加重，公司营业收入大幅下滑并仍出现大额亏损。因公司资金紧张，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，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和部分对外投资的股权被人民法院冻结、多宗土地、房产、车辆被人民法院查封，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流失，对公司业务开展带来较大影响。2022 年公司主要以降价促销清理库存为主。

公司服装业务自 2021 年以来主要以销售库存产品为主，没有新的产品上市，2022 年相较 2021 年库存服装库龄更长。公司基于市场行情和销售策略、存货的状态、库龄等情况，对存货预计可回收净值进行了测算，在此基础上计提了相应的存货跌价准备。

公司 2022 年度根据市场行情、公司经营策略和预计可变现净值计算了存货跌价准备，是符合公司实际业务情况的，是充分谨慎的。

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）和（2），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及存货账面价值大幅减少的原因；

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、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；

4、获取和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、获取公司存货跌价准备的测算底稿，与管理层进行沟通，复核存货期末可变现净值中使用的主要参数、结果的合理性；

结合年审期间实施的审计程序，我们认为公司存货账面价值、存货跌价准备

计提符合公司业务实际情况，符合商业逻辑上的合理性。

五、年报显示，你公司 2022 年实现营业收入 14.38 亿元，同比下降 72.22%，其中材料销售收入 12.17 亿元，占总收入的比重为 84.67%，材料采购成本为 13.27 亿元，该业务毛利率为-9.01%，较去年同期毛利率-3.3%进一步降低。

请你公司：

（1）说明报告期内销售的主要材料情况，并结合相关业务模式、近年来的销售状况，说明你公司在材料销售持续亏损的情况下仍开展大额采购的原因及合理性；

（2）结合材料销售业务的存货流转、风险报酬转移等情况，说明你公司报告期内该项业务如何适用“总额法”或“净额法”进行收入确认，是否符合企业会计准则的有关规定；

（3）说明材料销售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。

请年审会计师对上述问题（2）（3）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、公司材料业务主要情况及销售模式

销售的材料主要有棉纱、棉花、布料、纤维及制剂、辅助材料等纺织服装相关原材料。

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、2022 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	2022 年度		2021 年度		2022 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	121,735.01	-9.01	457,266.60	-3.3	-5.71

(2) 营业收入-材料销售收入占比情况

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2022 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	121,735.01	84.67	457,266.60	88.34	-73.38
收入总额	143,782.67	100	517,611.29	100	-72.22

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，2020 年、2021 年、2022 年分别占营业收入的 85.77%、88.34%、84.67%。

(2) 2022 年度公司面临经营情况

2020 年公司主要是受社会经济大环境影响首次出现大额亏损，归属于上市公司股东的净利润-17.71 亿元。同时，金融机构抽贷，公司出现了资金短缺。

2021 年度，因资金短缺问题无法解决，公司出现大额债务逾期。因大额债务逾期未偿还等事项，公司涉及多起诉讼、仲裁，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，公司的部分房产、车辆、土地被司法查封。社会经济大环境叠加资金短缺、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，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流失，对公司业务开展带来较大影响，收入规模下降，公司 2021 年度营业收入为 51.76 亿元，比 2020 年度下降 39.90%，归属于上市公司股东的净利润-34.10 亿元，为连续亏损的第二年。

2022 年度，公司资金短缺情况进一步恶化，债务逾期的规模增大，诉讼的规模增大，公司受限的资产规模增加。公司资金短缺、信用受损等因素对公司业务开展的负面影响在 2022 年度进一步扩大，公司营业收入大幅下滑，2022 年度营业收入为 14.38 亿元，比 2021 年度下降 72.22%，归属于上市公司股东的净利润-19.00 亿元，为连续亏损的第三年。

社会经济大环境影响持续蔓延到 2022 年度，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。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。

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 2021 年末的 672 人减少至 2022 年末的 295 人，减少员工 377 人，人员的减少也影响了公司的销售。

(3) 2022 年公司原材料库存情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	增减金额
原材料-原值	2,856.60	19,434.57	-16577.97
原材料-跌价准备	654.76	7,645.05	-6990.29
原材料-账面价值	2,201.84	11,789.52	-9587.68

(4) 2022 年度原材料销售收入情况

单位：万元

商品分类	销售金额	成本	毛利	毛利率
纱	71,059.23	81,008.59	-9,949.36	-14.00%
棉花	24,551.92	24,487.22	64.70	0.26%
布料	2,962.74	3,957.70	-994.96	-33.58%
纤维及制剂	22,401.70	22,407.79	-6.09	-0.03%
辅助材料	759.42	838.78	-79.36	-10.45%

合计	121,735.01	132,700.08	-10,965.07	-9.01%
----	------------	------------	------------	--------

因公司资金紧张，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，多家金融机构已提起诉讼或仲裁，并申请财产保全，公司及子公司部分银行账户和部分对外投资的股权被人民法院冻结、多宗土地房产、房产、车辆被人民法院查封，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流失，对公司业务开展带来较大影响，造成前期购入的部分原材料积压。但 2022 年棉花、棉纱等大宗原材料商品价格大幅下降，造成公司棉纱等亏损，同时公司 2022 年对一些库存布料、辅料进一步进行降价促销，以快速回笼资金，减少资金占用，缓解公司资金紧张状况，导致布料、辅助材料销售亏损。

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，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。

针对上述问题（2），公司回复如下：

1、《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）第三十四条，企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

(三) 企业有权自主决定所交易商品的价格。

(四) 其他相关事实和情况

2、公司材料销售业务适用总额法或净额法的判断

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。

(1) 公司销售材料的存货流转有以下两种情形：

1) 公司自第三方取得商品并验收入库后，再销售给客户；

2) 公司与客户签订合同，主导要求第三方代表本公司向客户交付商品；

业务部门根据公司的订单或请购需求进行采购，与供应商洽谈采购商品的数量及价格等并签订相应的采购合同，公司可以要求供应商直接交货（即将货物送至本公司仓库或者指定第三方仓库），也可以要求供应商将商品对应的货权转让给本公司，公司根据合同支付相应的价款，公司对货物拥有控制权，同时也承担了存货被盗、损毁、形成呆滞、价格波动等风险。业务部门与客户洽谈确定销售商品的数量、价格等（能自主决定商品的价格），并根据与客户洽谈的意向签订销售合同，通知仓库发货或者通知第三方仓库代表本公司发货给指定的客户，或将商品对应的货权转让给客户，公司转让货物的控制权给客户。如果交付给客户的存货出现质量等问题，由公司负责解决。综上，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，是主要的责任人，按照总额法确认收入。

综上，公司报告期内销售材料按照总额法确认收入符合企业会计准则的有关规定。

针对上述问题（3），公司回复如下：

1、营业收入-扣除事项及原因

(1) 《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）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。

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 2022 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	2022 年度	具体扣除情况	2021 年度	具体扣除情况
营业收入金额	143,782.67		517,611.29	
营业收入扣除项目合计金额	715.62	租赁收入、代理服务收入等	631.80	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	0.50%		0.12%	
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、	715.62	租赁收入、代理服	631.80	租赁收入、培训

项目	2022 年度	具体扣除情况	2021 年度	具体扣除情况
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。		务收入等		服务收入等
与主营业务无关的业务收入小计	715.62	租赁收入、代理服务收入等	631.80	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	143,067.04	扣除租赁收入、代理服务收入等后的营业收入	516,979.49	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	2022 年	占营业收入扣除后比例 (%)	2021 年	占营业收入扣除后比例 (%)	同比增减 (%)
材料	121,735.01	85.09	457,266.60	88.45	-73.38
服装	6,752.38	4.72	38,295.12	7.41	-82.37
其他产品(电子产品)	14,189.19	9.92	19,983.46	3.87	-29.00
医疗用品	190.99	0.13	1,155.91	0.22	-83.48
商标许可费	189.66	0.13	226.34	0.04	-16.21
平台费	9.81	0.01	52.06	0.01	-81.16
合计	143,067.04	100.00	516,979.49	100.00	-72.33

公司 2022 年度营业收入扣除中，扣除和租赁收入、代理服务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、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 年社会经济大环境突变，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，为社会作出了重要贡献，是公司 2020 年以来的主营业务之一。

③商标许可费和平台费业务：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持续性主营业务收入。

2、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。公司与客户进行交易均按市场公平原则自主交易，业务交易具有商业实质，不存在利益输送的情形。

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（2）和（3），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2022年度材料销售业务收入符合企业会计准则的有关规定。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。

六、亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司财务报告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，形成保留意见审计报告的基础包括“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2022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。”上述意见与年审会计师对你公司2021年度

财务报告出具的审计报告、内部控制审计报告意见基本一致。

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。

年审会计师回复：

1、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、发票等支持性文件，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。

2、发表保留意见的理由和依据

(1) 重要性

我们在 2022 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的重要性》及其应用指南，同时考虑到搜于特公司近三年连续大额亏损、2022 年度如经审计的净资产为负值，搜于特公司股票交易将被深圳证券交易所实施退市风险警示，初步确定以搜于特公司未审合并净资产的 1%计算了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）
合并净资产	-1,571,242,460.63
1%计算金额	15,712,424.61

重要性水平（取整）	15,000,000.00
可容忍误差（50%）	7,500,000.00

我们按照审定后的合并净资产重新评估了重要性水平、可容忍误差，计算过程表如下：

审定阶段重要性水平及可容忍误差	金额（元）
合并净资产	-1,521,842,402.33
1%计算金额	15,218,424.02
重要性水平（取整）	15,000,000.00
可容忍误差（50%）	7,500,000.00

我们已根据经审计的净资产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。

上年度按照营业收入作为基数评估了重要性水平为 25,880,000.00 元。因搜于特公司受资金短缺等因素的影响，营业收入大幅减少，波动很大；同时考虑到，搜于特公司近三年连续大额亏损、2022 年度如经审计的净资产为负值，搜于特公司股票交易将被深圳证券交易所实施退市风险警示，因此我们 2022 年度不采用营业收入作为合并财务报表整体重要性水平计算基数，而是采用净资产作为重要性水平的基数，计算重要性水平。

（2）发表保留意见的理由和依据

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 2022 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	151,417,545.20	4.31%
应收账款-商业保理	应收账款及减值	53,525,250.00	1.53%
其他应收款-应收预付	其他应收款及减值	110,235,096.91	3.14%
预付账款	预付账款及披露	175,593,366.54	5.00%
合计			13.98%

注：总资产（模拟调减后）=合并报表总资产-∑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	1,249,441,499.33	21.93%
应收账款-商业保理	应收账款及减值	145,025,188.33	2.55%
其他应收款-应收预付	其他应收款及减值	302,324,746.42	5.31%
预付账款	预付账款及披露	-	-
合计			29.79%

注：总资产（模拟调增后）=合并报表总资产+∑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 13.98% 和 29.79%。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。

七、年报显示，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 38.69%，其中第一大客户销售额为 13,185.17 万元，占年度销售总额比例为 9.23%。你公司前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为 37.7%，其中第一大供应商采购金额为 17,917.84 万元，占年度销售总额比例为 12.3%。

请你公司：

(1) 提供报告期内前五名客户、供应商的名称，说明向上述客户销售、向上述供应商采购的具体产品，分析与 2021 年度相比的变动情况，说明主要客户、供应商是否发生重大变化，如是，请说明变化的原因；

(2) 核查说明客户、供应商是否与你公司、公司董监高、5%以上股东存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

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、2022 年前五名客户销售情况

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 销售金额	2021 年 销售金额	变动情况		销售主要产品	2021 年 销售排名
				变动额	变动率(%)		
1	绍兴市东源针织有限公司	12,604.65	52,407.79	-39,803.14	-75.95	棉纱、人棉纱、涤棉混纺纱等原材料	1
	浙江东之源纺织科技集团有限公司	580.52	-	580.52	100.00	棉纱、人棉纱、涤棉混纺纱	
	小计	13,185.17	52,407.79	-39,222.62	-74.84		
2	麦盖提利泰丝路纺织有限公司	12,662.03	7,001.81	5,660.22	80.84	棉花	15
3	绍兴市顺源供应链管理有限公司	12,368.43	5,436.57	6,931.86	127.50	棉纱、人棉纱、涤棉混纺纱等原材料	19
4	江西恒昌棉纺织印染有限公司	11,302.63	13,453.16	-2,150.53	-15.99	棉花、纤维素纤维、涤纶短纤维	9
5	郑州棉花交易市场有限公司	5,756.04	2,872.91	2,883.13	100.36	棉纱	24
	合计	55,274.30	81,172.24	-25,897.94	-31.90		

2、2022 年前五名供应商采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	2022 年 采购金额	2021 年 采购金额	变动情况		采购主要产品	2021 年 采购排名
				变动额	变动率(%)		
1	绍兴市东升针纺有限公司	17,917.84	39,374.85	-21,457.01	-54.49	棉纱、人棉纱、涤棉混纺纱等原材料	2
2	新疆嘉丰棉业有限公司	15,179.21	1,027.39	14,151.82	1,377.45	棉花	75
3	苏美达国际技术贸易有限公司	7,964.71	20,132.95	-12,168.24	-60.44	棉纱、人棉纱	5
4	荣鑫盛（厦门）商贸有限公司	7,052.50	27,826.35	-20,773.85	-74.66	精对苯二甲酸	4

序号	供应商名称	2022年 采购金额	2021年 采购金额	变动情况		采购主要产品	2021年 采购排名
				变动额	变动率(%)		
5	鑫东森集团有限公司	4,117.32	57,859.95	-53,742.63	-92.88	精对苯二甲酸、粘胶短纤莫代尔纤维等原材料	1
	长源行（厦门）商贸有限公司	1,792.10	-	1,792.10	100.00	精对苯二甲酸	
	鑫东森（厦门）品牌管理有限公司	886.52	2,400.44	-1,513.92	-63.07	精对苯二甲酸	
	小计	6,795.94	60,260.39	-53,464.45	-88.72		
	合计	54,910.20	148,621.93	-93,711.73	-63.05		

3、2022年前五大客户和供应商发生变化情况和变化的原因

2022年度，公司资金短缺情况进一步恶化，债务逾期的规模增大，诉讼的规模增大，公司受限的资产规模增加。公司资金短缺、信用受损等因素对公司业务开展的负面影响在2022年度进一步扩大，业务规模大幅度下降，2022年度营业收入为14.38亿元，比2021年度下降72.22%，2022年度营业成本为15.34亿元，比2021年度下降了71.88%。因搜于特集团内各子公司经营的产品存在差异，受资金短缺、社会经济大环境等因素的影响程度也不同，因此集团内各子公司业务收缩的规模不一样。

（1）2022年前五大客户和供应商变化的情况

公司2022年前五大客户和供应商是公司供应链业管理务的客户和供应商。公司供应链管理业务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2022年前五大客户销售金额合计55,274.30万元，较2021年同期销售金额81,172.24万元减少25,897.94万元，减少了31.90%，其中绍兴市东源针织有限公司2021年、2022年均为前五大客户，其余4名前五大客户与2021年均不相同。2022年前五大供应商采购金额合计54,910.20万元，较2021年同期的采购金额148,621.93万元减少93,711.73万元，减少了63.05%，前五大供应商中除新疆嘉丰棉业有限公司为2022年新晋前五大供应商，其余4名前五大供应商也是2021年的前五大供应商。2022年前五大客户和供应商均为2021年已存在的客户和供应商。

（2）2022年前五大客户和供应商变化的原因

2022年度前五大客户和供应商的变化主要系公司资金短缺、整体经济环境下行等因素的综合影响。

2020 年公司主要是受社会经济大环境影响首次出现大额亏损，归属于上市公司股东的净利润-17.71 亿元。同时，金融机构抽贷，公司出现了资金短缺。

2021 年度，因资金短缺问题无法解决，公司出现大额债务逾期。因大额债务逾期未偿还等事项，公司涉及多起诉讼、仲裁，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，公司的部分房产、车辆、土地被司法查封。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，公司信用受损，融资困难，客户与供应商流失，对公司业务开展带来较大影响，收入规模下降，公司 2021 年度营业收入为 51.76 亿元，比 2020 年度下降 39.90%，同时采购的规模也下降。

2022 年度，公司资金短缺情况进一步恶化，债务逾期的规模增大，诉讼的规模增大，公司受限的资产规模增加。公司资金短缺、信用受损等因素对公司业务开展的负面影响在 2022 年度进一步扩大，公司营业收入大幅下滑，2022 年度营业收入为 14.38 亿元，比 2021 年度下降 72.22%，同时采购的规模也下降。公司销售和采购的情况变化同时影响了公司前五大客户和供应商的变化。

针对上述问题（2）公司回复如下：

2022 年度关联交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联关系	关联交易内容	2022 年发生额
中群供应链管理（福建）有限公司	联营企业	采购材料	176.00
厦门瑞悦隆能源有限公司	联营企业之子公司	销售材料	2,807.33
厦门兴利通供应链管理有限公司	联营企业之子公司	销售材料	1,406.74

除上述联营企业外，公司其他客户、供应商与公司、公司董监高、5%以上股东不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

年审会计师回复：

针对上述问题（1）和（2），我们主要执行了以下审计程序：

- 1、获取前五名客户、供应商交易的明细，了解交易产品；
- 2、结合收入审计程序，选取样本检查销售合同，关注交易产品；
- 3、对交易额和应收账款余额较大的客户，通过实地走访、视频访谈、电话访谈等方式，向对方询问交易背景、交易真实性、往来余额和交易金额等信息；
- 4、对交易额较大的客户和供应商，通过访谈、公开渠道查询等方式，了解

其与公司、公司的董事、监事、高级管理人员、5%以上股东是否存在关联关系；

5、对应收账款余额较大的客户和交易额较大的客户实施了函证程序。

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。

八、年报显示，你公司与第三方销售平台合作进行线上销售，其中报告期内在天猫、唯品会、抖音的交易金额分别为 159.66 万元、1,651.18 万元、73.49 万元，退货率分别为 3.36%、0、0。请你公司说明在上述平台销售的产品情况，对于唯品会的交易金额远高于天猫的情况下未发生退货的原因和合理性。

公司回复：

1、2022 年公司线上平台销售情况：

平台名称	报告期内的交易金额	退货率
天猫	1,596,591.41	3.36%
唯品会	16,511,782.91	0.00%
抖音	734,928.86	0.00%

天猫网店由公司与上海热橙电子商务有限公司（以下简称“热橙公司”）合作，由热橙公司作为运营服务商向公司提供天猫平台的运营服务、公司向其支付其运营费。

唯品会网店由公司与泉州铭裕贸易有限公司（以下简称“铭裕公司”）合作，由铭裕公司作为运营服务商向公司提供唯品会平台的运营服务、公司向其支付其运营费。

抖音平台是公司授权杭州潮流新锐电子商务有限公司，（以下简称“潮流新锐”）在抖音平台销售公司服装，公司将服装销售给潮流新锐，由潮流新锐自行在抖音平台开店销售，合同约定潮流新锐不得退货或换货。

2022 年唯品会平台的销售额 1,651.18 万元远高于天猫店的销售额，主要是因为运营商不同，运营商的运营方式及运营策略不同。唯品会平台的运营团队运营推广投入力度大，客流量大，销售额高。

2、平台退货情况：

天猫平台的结算方式：公司在天猫开设支付宝账户，由公司直接与消费者结算，消费者确认收货后公司确认销售收入，确认收货后发生退货，公司做销售退回，2022 年公司在天猫平台共销售服装 23347 件，退货 785 件，退货率 3.36%

唯品会平台的结算方式：消费者的销售额直接支付给唯品会平台，由唯品会按周期与公司对账并结算，公司按实际结算的金额确认销售收入，确认收入后不存在退货情况，所以退货率为0。

抖音平台是公司授权潮流新锐自行在抖音平台开店销售服装，合同约定公司销售给潮流新锐的服装不得退货或换货，所以退货率为0。

九、年报显示，你公司在建工程期末金额 6.27 亿元，较期初增长 32.11%，主要是时尚产业供应链总部（一期）项目在建工程本期新增投入 1.56 亿元所致，该项目为你公司公开发行可转换公司债券募集资金投资项目。

请你公司说明在流动资金紧张、债务逾期、资产被冻结等背景下该项目的可行性是否发生明显变化，你公司继续进行大额固定资产投资是否有利于化解公司经营困境以及后续项目收益来源。

公司回复：

公司公开发行可转换公司债券募集资金投资项目时尚产业供应链总部（一期）主要建设仓储物流设施、综合楼及生活配套设施，用于公司及下属子公司供应链管理业务需求，同时也为时尚产业链上下游提供配套的综合仓储物流服务。

项目于 2020 年 12 月正式开工建设，当时公司尚未爆发债务危机。因借款逾期，2021 年 4 月开始有债权银行对公司提起诉讼、仲裁并申请财产保全。公司为此一直积极与相关债权银行协商沟通债务展期，同时拟通过出售资产、加快回收应收款等方式筹措资金偿还，希望解决债务逾期。项目建设也一直在积极顺利推进，至 2021 年 10-12 月项目主体工程已陆续封顶。

2022 年初公司债务危机和经营困境进一步加深，公司与主要股东及债权人达成了通过重整解决公司债务危机和经营困境的共识，并努力寻找重整投资人。经多次友好协商，2022 年 3 月 1 日公司与广州高新区投资集团有限公司签署了《破产重整之投资意向协议》，高新区集团有意向成为公司重整投资人，参与公司重整投资。为此公司一直在大力推进重整进程，与公司主要股东及债权人、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。2022 年 11 月 22 日东莞市中级人民法院受理了公司债权人中山市瑞成

展示用品有限公司对公司的预重整申请并指定预重整管理人（案号：【2022】粤19破申137号）。预重整管理人着手开展了债权申报与审查工作，评估机构开展了资产调查与评估工作，公司重整工作迈出重要步伐并在积极推进中。

因此公司在2022年继续推进时尚产业供应链总部（一期）项目的建设，期望该项目竣工投入使用后，在化解公司经营困境，促进公司稳定、健康、可持续发展中发挥重要作用。

另一方面，根据公司2020年3月10日公开披露的《公开发行可转换公司债券募集说明书》第二节“本次发行概况”关于附加回售条款的约定：“若公司本次发行的可转债募集资金投资项目的事实情况与公司在募集说明书中的承诺情况相比出现重大变化，根据中国证监会的相关规定被视作改变募集资金用途或被中国证监会认定为改变募集资金用途的，可转债持有人享有一次回售的权利。可转债持有人有权将其持有的可转债全部或部分按债券面值加当期应计利息的价格回售给公司。”如果工程中途停止建设，变更募集资金用途用于永久补充流动资金或者其他项目，可转债持有人将享有一次回售的权利，可转债持有人有权将其持有的可转债全部或部分按债券面值加当期应计利息的价格回售给公司。鉴于公司可转债募集资金已大部分投入项目建设和暂时补充流动资金，以及公司陷入债务危机，当可转债持有人行使回售权利的时候，公司需要筹措大量资金支付给可转债持有人；而公司也难于在短期内能筹措充足的资金支付给可转债持有人。

因此，如果中途停止项目建设，变更募集资金用途用于永久补充流动资金或者其他项目，一方面项目工程将成为“烂尾楼”，工程无法竣工投入使用，公司将蒙受巨大损失；另一方面也无法缓解公司资金紧张状况，甚至会加重公司资金紧张状态，无益于化解公司的经营困境。

综上所述，公司认为，在公司出现流动资金紧张、债务逾期、资产被冻结的背景下，继续推进该工程项目建设直至竣工投入使用是最为可行，有利于化解公司经营困境，有利于促进公司未来稳定、健康、可持续发展，有利于最大限度维护公司和股东的合法利益。

工程项目竣工投入使用后，可以满足公司供应链管理业务仓储物流的需求，公司可不用再租赁仓储，为公司节省租赁仓储费用；如果尚有剩余，也可以出租给时尚产业链上下游的供应商和客户，公司获取租金及其他仓储物流服务收入。

十、年报显示，你公司报告期内产生管理费用金额为1.24亿元，同比下降

0.61%。请你公司结合管理费用构成情况，说明在营业收入同比下降72.22%的情况下管理费用水平保持不变的原因及合理性。

公司回复：

1、公司管理费用构成情况

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	同比增减	增减比例	费用占比	重大变动说明
职工薪酬	4,204.66	5,318.84	-1,114.19	-20.95%	33.92%	主要是人员减少
租赁费	345.28	840.07	-494.79	-58.90%	2.79%	主要是店铺及仓库租赁费用减少
办公费	188.55	237.92	-49.37	-20.75%	1.52%	主要是业务量减少，办公费用减少
水电管理费	174.46	275.23	-100.77	-36.61%	1.41%	主要是店铺及仓库租赁减少，水电费减少
折旧和摊销	4,228.07	4,664.55	-436.48	-9.36%	34.11%	主要是处置了部分固定资产及部分固定资产摊完
诉讼费、仲裁费	1,879.74	125.62	1,754.12	1396.35%	15.17%	主要是本年度终审案件增加，保全费及案件受理费等诉讼费、仲裁费增加
律师费	651.15	221.28	429.87	194.26%	5.25%	主要是诉讼案件增加所致。
审计、评估、咨询服务费	432.14	387.28	44.87	11.59%	3.49%	主要是年度问询费用增加所致。
其他	290.22	398.93	-108.71	-27.25%	2.34%	主要是业务减少，运输费、招聘、保险等费用减少。
合计	12,394.27	12,469.72	-75.45	-0.61%	100.00%	

管理费用核算企业为组织和管理企业生产经营所发生的管理费用，公司的管理费用主要包括由管理员工资薪酬、折旧与摊销、诉讼费、律师费、租赁费、等组成。

2、管理费用同比下降的原因及合理性

职工薪酬（占比33.92%）：报告期内公司营业收入下滑，公司通过裁减人员严控费用尽量缩减开支，管理人员由2021年末的306人减少到2022年末的189人，减少38.24%，但同时因员工离职补偿增加，使得2022年度职工薪金整体比2021年减少20.95%。

租赁费（占比2.79%），因收入下降，存货减少，仓库租金减少。2022年租赁费345万，同比减少494.79万元，减少58.90%。

3) 折旧与摊销（占比34.11%）属于固定费用，不随营业收入的下降而下降。2022年折旧与摊销4228.07万元，同比减少436.48万元，减少9.36%，主要是处置了部分固定资产及部分固定资产摊销完毕导致减少。

4) 因公司资金紧张，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，多家金融机构已提起诉讼或仲裁，本年度对终审案件确认了保全费及案件受理费等诉讼费用，导致的诉讼费、仲裁费及律师费增加。其中：2022 年诉讼、仲裁费用 1,879.74 万元，同比增加 1,754.12 万元，增加 1396.35%；律师费 651.15 万元，同比增加 429.87 万元，增加 194.26%。

管理费用是公司为组织和管理企业生产经营所发生的费用，属于固定费用。并不随营业收入成正比例变动。公司 2022 年营业收入大幅下降，报告期内公司通过裁减人员严控费用等方式尽量缩减开支，除诉讼、仲裁费、律师等费用增加外，管理费用的其他项目均有不同程度的下降。因诉讼案件较多，诉讼仲裁费、律师费较上年同期有所增长，使得公司在营业收入同比下降的情况下管理费用同比下降 0.61%，是合理的。

特此公告。

搜于特集团股份有限公司董事会

2023 年 6 月 7 日