

证券代码: 600439 证券简称: 瑞贝卡  
债券代码: 136076 债券简称: 15瑞贝卡

## 河南瑞贝卡发制品股份有限公司关于上海证券交易所对公司2019年年度报告的信息披露监管工作函回复的公告

本公司董事及全体董事保证本报告不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

河南瑞贝卡发制品股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年5月27日收到上海证券交易所出具的《关于河南瑞贝卡发制品股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2020】0828号,以下简称“工作函”),公司将积极配合组织各方落实相关工作,现将有关事项回复公告如下:

一、关于公司业务情况  
1. 年报披露,2019年公司实现营业收入18.19亿元,归属于上市公司股东的净利润2.12亿元,分别同比下降3.30%、9.56%,其中海外业务收入占比约80%。报告期内公司存货19.97亿元,占公司资产总额的63.60%。

公司海外业务主要分布在非洲、北美洲、欧洲地区。其中,非洲市场以自主品牌为主,实行“产地直销”,通过批发和零售方式进行销售,报告期内实现营业收入8.89亿元,同比增长0.73%;北美洲市场以ODM/OEM模式为主,着力发展自主品牌,线上业务等新零售,报告期内实现营业收入4.04亿元,同比下降10.41%;欧洲市场以自主品牌直销为主,辅以经销商销售,报告期内实现营业收入1.36亿元,同比下降7.94%。请公司补充披露:(1)关于非洲市场、欧洲市场,说明相关市场产品销售方式、结算方式、收入确认政策、信用政策等,并披露不同销售模式列示营业收入、成本及其同比变动情况和原因;(2)北美洲市场ODM/OEM业务模式、下游产品销售方式和收入确认政策、信用账期、货款回收情况等;营业收入、成本及其同比变动情况和原因;(3)北美洲市场自主品牌,线上销售业务经营策略、市场开拓措施、费用投入情况、营业收入、成本及其同比变动情况和原因,以及是否可能因业务开展产生不利影响;(4)公司对海外市场业务采取的内控措施,实际执行效果,可能存在的风险以及公司拟采取或已采取应对措施。

【公司回复】  
(1)关于非洲市场,说明相关市场产品销售方式、结算方式、收入确认政策、信用政策等,并披露不同销售模式列示营业收入、成本及其同比变动情况和原因。  
(2)关于欧洲市场,说明相关市场产品销售方式、结算方式、收入确认政策、信用政策等,并披露不同销售模式列示营业收入、成本及其同比变动情况和原因。

非洲市场销售模式主要有两种:一是母公司向非洲销售型子公司销售产品后由子公司就地销售;二是母公司将原辅材料发往外生型子公司,其生产的成品由子公司就地销售。工艺品制造涉及复杂的工艺流程,人工投入高,部分化纤类及化纤类复合材料经母公司生产后销售给境外销售型子公司,制成类似相对较低的分化纤头,经境外生产型子公司生产后地销售,销售方式及成本去;结算方式为:终端客户、银行转账或电汇;收入确认政策:根据企业会计准则规定,销售商品收入同时满足下列条件时,才能予以确认:①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;②本公司并没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;③收入的金额能够可靠计量;④相关经济利益很可能流入本公司;⑤相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。公司按照以货物发出且取得收款或货物发出且取得收款凭据确认收入;信用政策:经过对客户信用评估,对于长期合作的经销商给予一定的信用账期,信用期,一般中小客户30天,大客户60-90天,并与客户签订信用协议;对于新经销商或信用存疑者,均不予提供信用。营业收入和营业成本与2018年基本持平,没有大的差异。

单位:人民币万元	2019年		2018年		收入增减变动	成本增减变动
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本		
非洲市场产品销售	88,884.44	55,486.96	89,540.36	54,324.66	-0.73%	-2.14%
北美洲市场产品销售	40,400.00	28,928.96	62,943.23	39,255.63	-3.87%	-0.83%
欧洲市场产品销售	13,562.21	9,226.20	14,731.49	9,952.37	-7.94%	-7.30%
合计	142,846.65	93,642.12	167,215.14	103,532.66		

欧洲市场销售模式:母公司向欧洲子公司销售产品后由子公司就地销售;销售方式:批发;结算方式:银行转账或电汇;收入确认政策:根据企业会计准则规定,销售商品收入同时满足下列条件时,才能予以确认:①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;②本公司并没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;③收入的金额能够可靠计量;④相关经济利益很可能流入本公司;⑤相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。公司按照以货物发出且取得收款或货物发出且取得收款凭据确认收入;信用政策:经过对客户信用评估,对于长期合作的经销商给予一定的信用账期,信用期,一般中小客户30天,大客户60-90天,并与客户签订信用协议;对于新经销商或信用存疑者,均不予提供信用。营业收入和营业成本与2018年基本持平,没有大的差异。

单位:人民币万元	2019年		2018年		收入增减变动	成本增减变动
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本		
非洲市场产品销售	28,790.13	16,558.02	28,917.13	15,909.33	6.70%	9.99%
北美洲市场产品销售	60,505.30	38,928.96	62,943.23	39,255.63	-3.87%	-0.83%
合计	89,295.43	55,486.98	91,860.36	55,164.96		

公司海外业务模式:母公司向欧洲子公司销售产品后由子公司就地销售;销售方式:批发;结算方式:银行转账或电汇;收入确认政策:根据企业会计准则规定,销售商品收入同时满足下列条件时,才能予以确认:①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;②本公司并没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;③收入的金额能够可靠计量;④相关经济利益很可能流入本公司;⑤相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。公司按照以货物发出且取得收款或货物发出且取得收款凭据确认收入;信用政策:经过对客户信用评估,对于长期合作的经销商给予一定的信用账期,信用期,一般中小客户30天,大客户60-90天,并与客户签订信用协议;对于新经销商或信用存疑者,均不予提供信用。营业收入和营业成本与2018年基本持平,没有大的差异。

单位:人民币万元	2019年		2018年		收入增减变动	成本增减变动
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本		
欧洲市场产品销售	13,562.21	9,226.20	14,731.49	9,952.37	-7.94%	-7.30%
合计	13,562.21	9,226.20	14,731.49	9,952.37	-7.94%	-7.30%

(2)北美洲市场以ODM/OEM业务模式为主,产品销售方式为:收入确认政策、信用账期、货款回收情况、营业收入、成本及其同比变动情况和原因。  
北美市场ODM/OEM销售模式:母公司向欧洲子公司销售产品后由子公司就地销售;销售方式:批发;结算方式:银行转账或电汇;收入确认政策:根据企业会计准则规定,销售商品收入同时满足下列条件时,才能予以确认:①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;②本公司并没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;③收入的金额能够可靠计量;④相关经济利益很可能流入本公司;⑤相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。公司按照以货物发出且取得收款或货物发出且取得收款凭据确认收入;信用政策:经过对客户信用评估,对于长期合作的经销商给予一定的信用账期,信用期,一般中小客户30天,大客户60-90天,并与客户签订信用协议;对于新经销商或信用存疑者,均不予提供信用。营业收入和营业成本与2018年基本持平,没有大的差异。

单位:人民币万元	2019年		2018年		收入增减变动	成本增减变动
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本		
北美市场产品销售	40,400.00	28,928.96	62,943.23	39,255.63	-3.87%	-0.83%
合计	40,400.00	28,928.96	62,943.23	39,255.63	-3.87%	-0.83%

公司海外业务模式:母公司向欧洲子公司销售产品后由子公司就地销售;销售方式:批发;结算方式:银行转账或电汇;收入确认政策:根据企业会计准则规定,销售商品收入同时满足下列条件时,才能予以确认:①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方;②本公司并没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制;③收入的金额能够可靠计量;④相关经济利益很可能流入本公司;⑤相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。公司按照以货物发出且取得收款或货物发出且取得收款凭据确认收入;信用政策:经过对客户信用评估,对于长期合作的经销商给予一定的信用账期,信用期,一般中小客户30天,大客户60-90天,并与客户签订信用协议;对于新经销商或信用存疑者,均不予提供信用。营业收入和营业成本与2018年基本持平,没有大的差异。

单位:人民币万元	2019年		2018年		收入增减变动	成本增减变动
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本		
欧洲市场产品销售	13,562.21	9,226.20	14,731.49	9,952.37	-7.94%	-7.30%
合计	13,562.21	9,226.20	14,731.49	9,952.37	-7.94%	-7.30%

(3)北美洲市场自主品牌,线上销售业务经营策略、市场开拓措施、费用投入情况、营业收入、成本及其同比变动情况和原因,以及是否可能因业务开展产生不利影响。  
北美市场自主品牌销售采取线上线下融合发展的经营策略,线上与境内外核心跨境电商平台合作,线下通过自建零售店的方式进行产品销售,报告期内,公司进一步加大了北美市场自主品牌市场拓展力度,线下对部分品牌进行了调整和形象升级,线上在维护正销的基础上加大节假日促销力度,费用投入、营业收入、营业成本同比增加。公司自主品牌销售的产品与自有ODM/OEM产品定位不同,产品存在不同区域,公司作为全球生产型销售,产品种类较全的定制化产品,北美主要定制产品经销商与公司建立了长期的战略合作关系,彼此之间存有稳定的依存度,从客户对公司的持续订货情况来看,公司自主品牌市场拓展得到有效开展产生不利影响。

单位:人民币万元	2019年		2018年		收入增减变动	成本增减变动		
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本				
北美市场产品销售	36,647.30	31,087.43	43,139.82	39,103.39	-15.05%	-20.50%		
合计	1,543.85	922.43	67.76%	3,770.00	2,738.24	1,384.47	90.37%	97.98%

(4)公司对海外业务采取的内控措施,实际执行效果,可能存在的风险以及公司拟采取或已采取应对措施。  
为有效防范和规避海外经营风险,公司建立了境外分公司管理与内控制度,海外分公司财务总监及财务人员由公司总部外派及垂直领导,在做好会计核算和财务管理的基础上,行使监督职能。公司总部每年对境外分公司通过内部审计和专项审计进行管控,同时通过财务报表及财务分析对各项海外资产进行监控;对于存货每月进行盘查,境外分公司的总经理及财务总监每季度末对所在公司的各个分部的存货进行盘查,发现账实不等的情况及时查找原因。应收账款按照不同客户不同的信用政策进行控制,对海外客户实行重大风险监控,日常费用严格按照公司的预算管理进行控制。自境外子公司成立以来,发生重大资产减值、财务风险等海外业务可能存在的风险。  
①全球疫情下存在的风险:  
公司产品以出口为主,产品主要销往非洲、美洲、欧洲等境外市场。公司出口业务受全球社会经济环境影响较大,全球疫情影响,世界经济下行风险加大,中美贸易摩擦等因素影响导致的市场需求下降,都将给公司经营和业务未来发展带来较大的困难和挑战。如若全球疫情影响在短期内得到控制,部分国家解禁航运和经济出现复苏,叠加全球疫情影响的复杂性,将使国际贸易贸易成本增加,公司经营面临较大的不确定性。

政策:密切关注全球疫情影响趋势,积极研判境内外经济形势,及时调整生产经营策略,合理科学安排生产和订单,加强与贸易伙伴的合作与沟通,共同应对挑战,共渡难关。  
②汇率波动风险:  
目前公司整体收入中以出口收入为主,汇率波动可能对公司产品的出口带来不利影响,同时可能造成公司汇兑损失,增加财务成本。公司部分境外子公司当前所在国汇率发生变动时,不仅对分公司的销售带来不利影响,还可能造成子公司汇兑损失,增加财务成本,当公司将境外经营子公司的财务报表合并到公司财务报表时,汇率的变动可能会增加外币报表折算差额,实际执行效果,可能存在的风险以及在上述汇率波动下,以上措施取得了较好的效果,但由于汇率波动是实时的,因此在某一点上,汇率风险始终存在。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)取得了公司关于海外市场及海外公司的销售政策,对公司的销售模式、信用账期、结算方式、货款回收等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要客户执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)通过走访、访谈等形式对主要客户进行访谈,了解客户在海外市场地位及市场占有情况;  
(5)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司对海外市场的描述是客观的,与实际相符的。  
收入、成本的变动是合理的。  
2. 报告期内,公司国内业务收入3.32亿元,同比增长4.15%,国内业务通过自建终端销售自主品牌Rebecca、Strok产品销售,报告期内新开、加盟店共计201家,期间新开25家,关闭门店37家,其中关闭了Strok品牌直营店16家中的11家。请公司补充披露:(1)公司不同品牌直营店费用投入情况、市场占有率、平均营业收入、费用投入情况等;(2)公司不同品牌加盟店运营模式,包括合作方选取、合作者是否存在关联方、前期谈判合作、合作双方权利义务约定、利益分配安排,以及公司对加盟店的管控要求等;(3)结合公司经营策略,说明报告期内新设、关闭相关门店的原因,以及对公司业务发展的影响。  
【公司回复】  
报告期内,公司国内假发销售实现营业收入2.64亿元,同比增长6.42%。  
(1)公司不同品牌直营店费用投入情况、市场占有率、平均营业收入、费用投入情况等。  
Rebecca品牌直营店单店前期投入30-50万元,市场培育周期3-6个月,单店终端直营店单店前29万,月,Strok品牌直营店单店前期投入20-40万元,市场培育周期6-9个月,单店终端直营店单店前17万。  
(2)公司不同品牌加盟店运营模式,包括合作方选取、合作者是否存在公司关联

方、前期投入情况、合作双方权利义务约定、利益分配安排,以及公司对加盟店的管控要求等。  
公司国内市场开拓实行“双品牌”经营战略,两个品牌的加盟店运营模式基本相同,两个品牌加盟店均采取“品牌授权+产品供应”的运营模式,均采用加盟商具备独立行,独立承担法律责任的法人主体,区别在于二者的品牌定位和消费场景不同,加盟商的选取条件与品牌定位高度相关。Rebecca品牌定位中高端市场,Strok品牌定位中端市场,前者对加盟商的品牌运营能力、资金实力和行业从业经验要求较高,后者次之,但二者皆须完全符合公司的加盟条件;加盟商与公司之间不存在关联关系。公司对加盟店不存在前期投入事项,仅提供必要的店铺选址建议、形象、品牌、培训和管理等支持,并对加盟商收取一定的保证金。公司与各加盟商签订《经销商合同》,双方按照合同约定履行权利和义务。公司授权加盟商从事公司假发产品专卖经营事宜,加盟商应独立核算、自负盈亏,并独立办理工商、税务及其他法定登记或批准手续,自行缴纳与其从事专卖经营业务有关的一切税费,公司对加盟商的管控,均严格按照《经销商合同》以及相关附件严格执行。  
(3)结合公司《经销商合同》,说明报告期内新设、关闭相关门店的原因,以及对公司业务发展的影响。  
根据国内经济形势及公司内销战略发展计划,公司计划在每年20家左右的新开店数。公司在国内开设新店的主要原因,一是根据市场和商业环境的变化,需要开拓新的店铺,以满足不断变化的市场环境和对市场假发消费增长的需求;二是公司之前市场占有率不高,需要在一些未覆盖区域或新增细分市场布局。  
公司在国内市场实施“双品牌”经营战略,目的是深耕细分市场布局,满足不同层次消费群体对假发产品的需求,提高公司产品市场占有率,但由于假发在国内属于小众消费,加之Strok品牌在国内影响力较低,市场推广进度缓慢,加之线下开店成本较高,导致大多店铺不盈利。随着国内电商的蓬勃发展,公司对Strok品牌的销售模式进行了调整,逐步由线下销售转为线上销售,报告期内,公司加大了该品牌线下店铺的整店投入,全年直营店铺关闭11家,新开1家,加盟店店铺关闭7家,新开5家,店铺总量减少了12家,致使该品牌营业收入同比下降19.30%;由于Strok品牌销售占国内销售收入比重较低(占比为4.6%),不会对公司业务产生较大影响。  
报告期内,公司持续对国内渠道进行优化,调整了Rebecca品牌全国直营店铺的数量,优化了各地城市的直营店铺布局,对部分业绩不达预期的直营店铺进行了调整,与各地加盟商合作经营或加盟转让了合作,全年新增4家直营店,关闭了4家加盟店,直营店铺总量保持不减,营业收入同比增长1.08%。  
综合来看,公司国内直营店总数减少12家,是由于Strok品牌店铺关闭12家所致,在国内实体店店铺减少的情况下,2019年公司国内假发销售实现营业收入2.64亿元,同比增长6.42%,国内实体店店铺运营质量得到了一定的提升。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【公司回复】  
(1)公司原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等。  
报告期内公司存货明细情况如下表:  
单位:人民币万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	账面/占比	计提减值准备
原材料	78,299.46	2,292.24	2,441.45	78,150.25	1-5	
在产品	49,447.38	28,508.75	33,815.44	44,140.69	1-3	
其他原材料	5,618.53	28,943.91	27,327.63	7,234.82	1-3	
合计	133,395.38	77,044.90	84,584.52	125,855.74		

公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值准备计提是否充分。  
【会计师回复】  
1. 针对上述事项我们执行的审计程序主要如下:  
(1)取得了公司关于销售与收款内部控制制度并对其有效性进行了测试;  
(2)采取了国内经营发展情况及公司内销战略发展规划,对公司加盟店的设立、培育、退出等进行了充分的了解和评估,以确认其合理性、恰当性;  
(3)对主要加盟店执行函证程序,及查验凭证、细节测试以确认收入确认的真实性;  
(4)执行分析复核程序,通过与去年同期对比分析,以确认其变动的合理性。  
2. 核查结论:  
经核查,我们认为瑞贝卡公司关于直营店、加盟店经营状况的描述是与实际情况相符的。  
3. 公司存货情况:原材料12.59亿元,在产品5.87亿元,库存商品13.51亿元,公司对在产品、库存商品分别计提38万元、577万元跌价准备。请公司补充披露:(1)公司的原材料,在产品、库存商品构成及名称、期初余额、当期发生额、期末余额分布及相关减值准备计提情况等;(2)结合同行业公司对比,产品市场销售情况,说明公司维持大额存货的必要性和合理性,并同行业企业进行对比;(3)过去三年公司前十名供应商名称、交易金额、预付账款情况,以及是否存在关联方关系;(4)公司在对产品、库存商品计提减值准备的测试过程,并结合各品类存货账面价值、市场价格、采购价格与市场价格比较(如有),规定的存储期限等,说明存货减值