（上接D58版）

3.结合销售模式和回款政策等，说明公司常年保持高额应收账款的原因及合理性，是否符合行业惯例

公司在成立后的较长时间内一直以经销模式为主，该模式运作方式为公司向经销商批发销售产品，通过多种方式支持经销商拓展营销网络并对其加以管理，但不参与零售环节具体经营。经销商模式在鞋服行业中普遍存在，有利于借助经销商的区域资源优势快速拓展营销网络，并对各级市场进行有效渗透，提高品牌市场占有率。

由于经销商在自主零售环节经营时，前期需要垫付门店的租金、装修费、仓库租金、日常运营费用等，为保障经销商网络长远经营，行业中各企业对经销商有不同的支持政策，公司主要对经销商给予应收账款信用额度等适当支持。

因公司经销商大部分为省级代理，门店规模较大，且早期资金投入有限，但经销商前期需要垫付门店的租金、装修费、仓库租金、日常运营费用等，需要一定的沉淀资金，为了平衡市场竞争，公司早期对经销商扶持政策主要采取较高的应收账款信用额度支持及少量货架道具支持，公司对经销商的政策较为稳定，应收账款近年亦保持相对稳定的水平，具有合理性。

2023年，公司应收账款账面价值占营业收入比例与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款账面余额	营业收入	应收账款占比
红蜻蜓	57,910.78	246,856.37	23.46%
天创时尚	10,609.38	127,360.22	8.33%
哈森股份	7,047.39	81,188.79	8.68%
同行业平均	25,189.18	151,801.79	16.59%
公司	112,151.96	308,605.55	36.34%

公司应收账款账面价值占营业收入比重高于同行业可比公司平均水平，主要系同行业可比公司中哈森股份和天创时尚两家公司的直营比例均超过90%，且主要销售渠道为结算周期较短的商场和百货公司，拉低了整体平均水平。

4.应收账款可回收性不存在重大不确定性

① 应收账款回款计划合理性分析

公司主要的应收账款为应收经销商、团购客户的款项。对于应收账款占比14.76%的团购客户款项，该等团购客户主要为军队、事业单位，应收账款无法回收的风险相对较低；对于应收账款占比75.50%的经销商款项，基于经销商应收账款余额较大、账龄较长的情况，公司已于2023年11月针对主要的区域经销商回款制定了一份自2023年至2026年的回款计划，回款计划以2023年9月末主要区域经销商应收账款账面余额9.48亿元为基准数，各年末主要区域经销商应收账款账面余额（含当期新增销售形成）应较基准数分别下降1亿元、2.50亿元、3.50亿元、4.50亿元（其中，截至2024年第一季度末应下降2亿元）。

区域经销商根据还款计划回款后，每年末公司应收账款情况如下：

单位：万元

年 份	期初账面余额	预计发货	预计回款	期末账面余额	其中：1年以上账龄
2023年	86,500.00	32,000.00	33,500.00	85,000.00	53,000.00
2024年	85,000.00	32,000.00	47,000.00	70,000.00	38,000.00
2025年	70,000.00	34,000.00	44,000.00	60,000.00	26,000.00
2026年	60,000.00	36,000.00	46,000.00	50,000.00	14,000.00

注：2023年期初账面余额系2023年1月1日应收账款账面余额；为更直观反应数据变动，上表数据按四舍五入百万元取整列示

2023年末，公司团购应收账款账面余额预计为1.66亿元、子公司商场及二级代理商应收账款账面余额为1.09亿元；2023年，团购业务收入为4.13亿元，商场及代理商业务收入为4.31亿元。假设期后以上业务维持2023年度规模，2026年末公司应收账款账面余额与同行业可比公司红蜻蜓2023年情况对比如下：

单位：万元

公 司	经销收入	团购收入	商场收入	应收账款账面余额
红蜻蜓	86,832.57[注]	20,436.32		57,910.78
公司（2026年度/2026年末）	54,705.25	41,278.70	29,705.25	77,500.00

[注]红蜻蜓经销收入为其年报中加盟店收入

红蜻蜓2023年度涉及赊销总收入为107,268.89万元，应收账款账面余额为57,910.78万元，应收账款周转次数为1.85次/年，公司2023年度涉及赊销总收入为125,689.20万元，假设2026年赊销总收入与2023年度一致，则截至2026年12月31日应收账款账面余额预计为77,500.00万元，2026年应收账款周转次数为1.62次/年。

2026年公司应收账款周转次数仍低于红蜻蜓应收账款周转次数的原因系：公司的团购及商场收入规模大于红蜻蜓，团购业务应收账款账期一般为7个月左右，商场业务应收账款账期一般为3-6个月；公司对经销商采用信用额度的信用政策，而根据红蜻蜓的公开资料，红蜻蜓与加盟商的货款结算原则上实行现款现货，并定期对加盟商进行信用评级，确定授信加盟商和非授信加盟商，授信加盟商允许在授信额度内先发货后付款，非授信加盟商则先收款后发货，公司与红蜻蜓在经销商结算方式上存在一定差异，公司赊销占比更高。

如果上述应收账款回款计划执行完毕后，公司应收账款（期后）账龄在1年以上预计为16,000.00万元，占应收账款账面余额比例为18.82%；红蜻蜓2023年度账龄1年以上应收账款账面余额为9,814.57万元，占应收账款账面余额的16.95%。

综上，若公司按照上述已制定的经销商回款方案收回经销商应收账款，公司区域经销商账龄1年以上的应收账款余额由2023年9月30日的6.74亿元下降至1.40亿元，赊销业务应收账款周转次数由2022年度的0.95次/年提到至1.62次/年，按经销商回款方案执行后，公司的应收账款周转次数、账龄1年以上的应收账款虽与同行业可比公司红蜻蜓存在差异，但差异较小，差异原因主要系公司与红蜻蜓各类赊销业务规模不同，具有合理性。

② 经销商还款计划执行情况

截至2024年第一季度末，相关回款计划已按计划执行了两个季度，具体为：2023年第四季度末主要区域经销商应收账款期末账面余额为8.19亿元，较基准数下降1.29亿元；2024年第一季度末主要区域经销商应收账款期末账面余额为7.42亿元，较基准数下降2.06亿元。

根据两个季度回款计划的执行情况，经销商还款意愿较高，该等还款协议全部执行完毕后，公司应收账款规模将得到较大下降，账龄结构将大幅改善，从公司与各经销商的沟通情况、已执行的还款情况以及经销商自身经营情况来看，公司认为各经销商的还款意愿和还款能力不存在重大不确定性，因此，公司认为应收账款可回收性不存在重大不确定性。但若经销商后续无法按照还款协议进行还款，则公司应收账款可能面临减值风险。

（2）补充披露存货的具体明细、金额、库龄、存放地、主要采购方及业务形成背景、合同订立情况等，结合自产与外采相结合的经营模式、库存商品周转情况、同行业可比公司情况等，说明公司保持较高库存产品的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否与主营业务销售相匹配，并说明对存货计提跌价准备的测算依据及过程，相关会计政策是否具有一致性。

公司2023年对存货计提跌价准备24.68万元，较去年同期计提的1,360.83万元有所减少，主要系公司2023年末的存货库龄结构有所好转以及存货账面原值有所下降所致。鞋服行业中，库存商品余额的高低与销售模式直接相关，直营模式下，终端门店商未出售的产品均作为库存商品核算，而经销模式下，存货发送至经销商处则所有权不归属于公司，因此直营模式为主的公司的库存商品余额大，经销模式为主的公司的库存商品余额小。2023年度，公司库存商品周转率介于同行业可比公司之间，高于同行业可比公司平均值，鞋服行业的库存商品周转率主要受经销模式占比影响，一般来说，经销模式占比越低则库存商品周转率越低，公司的经销模式收入占比介于同行业可比公司之间，与库存商品周转率的趋势基本一致。

因此公司库存商品余额符合公司实际经营情况，保持较高库存商品具有合理性，符合行业惯例，与主营业务销售相匹配。公司对于存货计提跌价准备的会计政策在2023年度未发生变更，具有一致性。但若该等存货后续无法按照正常速度销售导致库龄结构恶化，则公司存货可能面临减值风险。具体分析如下：

1. 存货的具体明细、金额及库龄

单位：万元

存货名称	账面余额	库龄				跌价准备金额
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
发出商品	430.16	430.16				
库存商品	75,060.09	55,809.19	15,742.88	2,964.87	543.14	3,835.59
其中：男鞋	43,109.00	31,150.40	9,635.14	1,972.97	350.49	2,184.62
女鞋	27,210.55	21,010.19	5,209.76	826.98	163.62	1,427.16
皮具	4,740.54	3,648.60	897.98	164.92	29.03	223.81
委托加工物资	3.10	3.10				
原材料	703.79	703.79				50.79
其中：皮料	426.46	426.46				11.56
鞋底	51.03	51.03				2.30
其他辅料	226.30	226.30				36.92
在产品	1,214.10	1,214.10				12.21
合计	77,411.24	58,160.34	15,742.88	2,964.87	543.14	3,898.59

2. 存货的存放地

单位：万元

存货名称	存放地点	账面余额
原材料	总部生产基地	512.44
	重庆生产基地	191.35
发出商品	已发出未满足收入确认条件	430.16
在产品	总部生产基地	1,043.07
	重庆生产基地	171.04
委托加工物资	外加工单位（温州）	3.10
库存商品	各区域本部及门店	50,145.46
	华东物流仓	8,339.03
	温州电商仓库	10,043.03
	重庆生产基地	962.30
	总部仓库	1,532.00
	总部生产基地	4,038.28
合 计		77,411.24

3. 存货的主要采购方及业务背景、合同订立情况

公司存货采购方主要分为材料供应商、成品鞋供应商和代理品牌供货方，公司基于生产皮鞋的需要，向皮料、鞋底等材料供应商采购相关材料，同时，公司基于自身生产规划以及综合款式等考虑，向成品鞋供应商采购成品鞋用于直接销售，此外，公司的代理品牌业务的产品全部向品牌方进行采购。公司在上述采购业务过程中，根据具体数量、价格及时间要求，与各供应商签订采购合同。

① 2023年度公司向前五大材料供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	采购内容	采购额
1	安徽中洋皮革科技有限公司	皮料	4,264.99
2	德州市鑫华润科技股份有限公司	底材	2,229.99
3	兴业皮革科技股份有限公司	皮料	1,818.93
4	温州市中原皮塑有限公司	皮料	1,218.71
5	漯河冠欣鞋材有限公司	鞋垫	921.80
合 计			10,454.42

② 2023年度公司向前五大成品鞋供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	采购内容	采购额
1	广州市晨日鞋业有限公司	皮鞋	12,000.74
2	永嘉麦嘉达鞋业制造有限公司	皮鞋	5,806.00
3	浙江华都鞋业有限公司	皮鞋	2,571.60
4	温州市舒日来鞋业有限公司	皮鞋	1,820.97
5	永嘉县新弘鞋业有限公司	皮鞋	1,564.52
合 计			23,763.83

③ 2023年度公司向前五大代理品牌供货方采购情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	采购内容	采购额
1	泉州市利德凯商业有限公司	斯凯奇运动鞋	11,932.72
	斯凯奇（太仓）商贸物流有限公司	斯凯奇运动鞋	5,938.23
	泉州斯凯奇贸易有限公司	斯凯奇运动鞋	89.24
2	彪马（上海）商贸有限公司	彪马运动鞋	6,068.83
3	亚瑟士（中国）商贸有限公司	亚瑟士运动鞋	2,767.99
4	宁波乐卡克服饰有限公司	乐卡克运动鞋	1,841.23
5	耐克体育（中国）有限公司	耐克运动鞋	392.83
合 计			29,031.07

4. 库存商品周转情况及与同行业可比公司对比情况

2023年度，公司库存商品周转率及与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度营业成本	2023年末库存商品余额	库存商品周转率	经销模式收入占比
红蜻蜓	155,867.54	50,075.18	2.93	38.97%
天创时尚	48,285.25	30,774.25	1.48	8.66%
哈森股份	36,538.03	36,369.55	0.97	4.33%
同行业平均	/	/	1.79	17.32%
公司	173,651.76	75,060.09	2.26	17.93%

如上表所示，2023年度，公司库存商品周转率介于同行业可比公司之间，高于同行业可比公司平均值。鞋服行业的库存商品周转率主要受经销模式占比影响，一般来说，经销模式占比越低则库存商品周转率越低，公司的经销模式收入占比介于同行业可比公司之间，与库存商品周转率的趋势基本一致。

公司库存商品余额符合公司实际经营情况，保持较高库存商品具有合理性，符合行业惯例，与主营业务销售相匹配。

5. 对存货计提跌价准备的测算依据及过程，相关会计政策是否具有一致性

2023年末、2022年末和2021年末，公司存货库龄结构及存货跌价准备计提情况对比如下：

库 龄	2023年12月31日				
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备计提比例	账面余额占比
1年以内	58,160.34	2,162.19	55,998.14	3.72%	75.13%
1-2年	15,742.88	771.12	14,971.76	4.90%	20.34%
2-3年	2,964.87	707.54	2,257.33	23.86%	3.83%
3年以上	543.14	257.73	285.41	47.45%	0.70%
合 计	77,411.24	3,898.59	73,512.65	5.04%	100.00%

（续上表）

库 龄	2022年12月31日				
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备计提比例	账面余额占比
1年以内	65,576.20	1,817.43	63,758.77	2.77%	77.92%
1-2年	13,498.46	778.25	12,720.22	5.77%	16.04%
2-3年	2,772.96	983.76	1,789.20	35.48%	3.29%
3年以上	2,312.93	1,963.21	349.72	84.88%	2.75%
合 计	84,160.56	5,542.66	78,617.90	6.59%	100.00%

（续上表）

库 龄	2021年12月31日				
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备计提比例	账面余额占比
1年以内	54,619.60	1,346.02	53,273.58	2.46%	76.79%
1-2年	11,029.19	604.37	10,424.82	5.48%	15.51%
2-3年	3,990.39	1,245.46	2,744.93	31.21%	5.61%
3年以上	1,492.45	1,291.48	200.97	86.53%	2.10%
合 计	71,131.63	4,487.34	66,644.29	6.31%	100.00%

如上表所示，公司存货库龄主要集中在2年以内，占比超过90%。2023年末存货余额有所下降，库龄2年以上存货占比下降至4.53%，其中库龄3年以上的存货占比为0.70%，同比下降2.05%，主要系公司通过尾货处理、特卖等方式将消化该部分存货，剩余库龄2年以上的存货多为基础鞋款，存货可变现净值高于尾货、特卖鞋款，故库龄2年以上存货的跌价准备计提比例有所下降。2022年末存货余额增加18.32%，主要系库龄2年以内存货增加，但同时库龄3年以上的存货增加820.48万元。

根据《企业会计准则第1号—存货》及公司存货的会计政策，资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量。因公司存货数量繁多、单价较低，存货跌价准备按存货类别的成本高于其可变现净值的差额计提。具体测算存货可变现净值时，以公司产成品料号中对应的生产年份计算产成品的上市年限，分为1年以内、1-2年、2-3年以及3年以上，按鞋款类别将产成品分为男单鞋、女单鞋、男棉鞋、女棉鞋、男凉鞋、女凉鞋、皮具及配件，将产成品按上市年限以及大类分别计算其平均存货成本、平均销售单价，再加上销售税费后计算其可变现净值。计提存货跌价准备后，若以前影响存货价值的因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值，则转回原已计提的存货跌价准备；若期初计提存货跌价准备的存货被领用并销售或直接销售，则转销原已计提的存货跌价准备。

根据上述会计政策，公司对于计提或转回的跌价准备计入资产减值损失项目，对于转销的跌价准备计入营业成本项目。受计提或转回以及转销金额的影响，公司2023年度计入资产减值损失项目的存货跌价准备较2022年度有所减少。具体如下：

库 龄	2023年度			
	期初数	本期计提或转回	本期转销	期末数
1年以内	1,817.43	344.76		2,162.19
1-2年	778.25	-7.13		771.12
2-3年	983.76	-276.22		707.54
3年以上	1,963.21	-207.57	1,497.91	257.73
合 计	5,542.66	-146.16[注]	1,497.91	3,898.59

（续上表）

库 龄	2022年度			
	期初数	本期计提或转回	本期转销	期末数
1年以内	1,346.02	471.41		1,817.43
1-2年	604.37	173.88		778.25
2-3年	1,245.46	-261.70		983.76
3年以上	1,291.48	977.25	305.52	1,963.21
合 计	4,487.34	1,360.83	305.52	5,542.66

[注]2023年度计提或转回金额合计为-146.16万元，系2023年年报列示在存货跌价准备计提中的24.68万元及转回或转销中的转回金额170.84万元之差，与资产减值损失中存货跌价损失-146.16万元一致

如上表所示，公司2023年末的存货跌价准备余额为3,898.59万元，较2022年末的存货跌价准备余额5,542.66万元下降较多，主要系公司在2023年度通过尾货处理、特卖等方式将消化库龄在3年以上的存货，该部分存货计提的跌价准备有1,497.91万元随着销售而转销，减少存货跌价准备余额的同时冲减主营业务成本，剩余存货规模有所下降，综合导致2023年度冲回存货跌价准备146.16万元，计入资产减值损失项目。

公司对于存货计提跌价准备的会计政策在2023年度未发生变更，具有一致性。

（3）请年审会计师对上述问题发表意见，并结合公司应收账款、存货规模大等情况，说明针对公司应收账款和存货真实性、减值计提准确性的核查情况和核查结论，包括但不限于相关核查手段、核查范围、核查比例及取得的主要审计证据。

会计师核查情况：

1. 应收账款

2023年末，公司应收账款情况如下：

单位：万元

账龄	账面余额	坏账准备	账面价值
3个月以内	21,536.96	1,119.92	20,417.03
4-6个月	19,542.38	2,247.37	17,295.00
7-12个月	16,329.50	1,975.87	14,353.63
1-2年	31,011.69	4,558.72	26,452.98
2-3年	21,822.56	7,026.86	14,795.70
3年以上	1,908.88	1,908.88	
合 计	112,151.96	18,837.62	93,314.34

1）应收账款真实性

① 核查情况

A. 结合对收入真实性核查关注应收账款的真实性；

2023年度，公司各渠道销售收入及核查情况说明如下：

单位：万元

渠 道		收入金额	核查金额	核查比例	核查说明
独立店（直营、合营店）		135,910.04	160,450.55	92.32%	公司聘请IT审计团队对2023年度公司自有品牌线上销售B2C（Business to Customer）业务和线下门店零售业务、代理品牌的线上业务进行收入相关的信息系统审计，获取并复核管理层聘用的外部IT审计专家的工作成果
商场店					
线上	B2C	37,892.52			
	B2B（京东自营、唯品会）	18,943.52	14,061.91	74.23%	对于京东自营和唯品会，通过结算单确认收入，我们获取了主要主体全部月份的结算单进行检查，并与账面确认收入金额进行对比
团购		41,278.70	31,958.93	77.42%	针对团购业务，检查相关合同、签收单/物流单等
经销		54,705.25	32,893.26	60.13%	针对经销业务收入，检查相关合同、发货托运单等
出口		1,416.46	1,416.46	100.00%	获取电子口岸信息并与账面记录核对，并选取项目检查销售合同、出口报关单、提单、销售发票等支持性文件
合 计		290,146.49	240,781.11	82.99%	

注：上表收入金额为扣除合营分成、商场扣点、电商平台扣点共计1.49亿元后的净额收入

如上表所示，我们根据公司各渠道收入确认方式的不同针对性的实施了以上核查程序，经核查，未见明显异常。对于经销业务收入，除上述核查外，我们还实施了以下核查程序：

a. 获取并复核IT审计专家对公司零售管理系统中115家经销商最终销售情况的多维度分析底稿（部分规模较小的经销商交易数据未在PT系统中）。根据公司PT系统中留存的经销商终端销售单笔交易金额集中区间为200-1000元，符合消费特征，单笔大于5,000元的交易额涉及2,654.93万元，占比3.59%，占比较小，单笔金额较大的订单多为经销商单日交易订单集中录入非交易发生时实时录入所致；

b. 获取18家主要区域经销商零售管理系统进销存数据，并与公司销售情况进行核对，核查金额2.57亿元，占主要经销商收入的68%，经核对，除温州众力体育用品有限公司外，经销商采购金额与公司销售金额基本一致，温州众力体育用品有限公司差异原因系其从品牌方直接采购所致；

c. 选取12家应收账款余额较大、与关联方控制账户发生过资金往来的经销商进行走访，占与关联方控制账户发生过资金往来经销商应收账款余额的86%，经走访未见经销商经营异常的情况；

d. 对主要经销商销售额进行函证，函证金额3.24亿元，回函占比95%，回函未见重大异常。

B. 分析公司应收账款的构成，关注公司应收账款变动的合理性；

2023年末，公司各渠道应收账款余额构成及变动情况如下：

单位：万元

客户类型	2023年末	2022年末	变动率
经销商	84,675.50	89,149.37	-5.02%
团购客户	16,555.24	13,965.07	18.55%
商场	3,147.80	3,107.85	1.29%
电商平台	3,070.86	5,235.17	-41.34%
其他	4,702.57	4,290.56	9.60%
合 计	112,151.96	115,748.00	-3.11%

公司主要的应收账款为应收经销商、团购客户款项，本期随着经销商还款计划的执行，经销商应收账款有所下降，随着团购业务销售收入增加，同时受团购客户结算周期影响，团购客户应收账款有所增加，其他客户应收账款规模在1-1.5亿元之间，应收账款规模相对较小。

C. 对重要应收账款余额独立实施函证程序，对于未回函的应收账款，获取并检查相关销售合同、客户签收单、发货托运单、提单、销售发票及收款凭证等支持性文件实施替代测试；函证比例如下：

单位：万元

项 目	金额/比例
应收账款余额	112,151.96
发函金额	107,851.23
发函比例	96.17%
回函金额	87,580.40
回函比例	78.09%
替代测试比例	18.07%
回函及替代测试合计比例	96.17%

经函证，除部分团购客户因涉密、内部用印管理严格手续繁琐，导致团购客户回函偏低外，未见明显异常。

D. 对应收账款余额较大的经销商客户实施走访程序，关注经销商的经营情况、经销商对公司欠款的还款计划及其执行情况、评价经销商应收账款的真实性、还款能力及还款意愿；具体走访比例如下：

单位：万元

项 目	金额/比例
应收账款余额	112,151.96
走访金额	66,257.96
走访比例	59.08%

经走访了解，相关客户对欠公司的款项均认可，并表示会按照还款计划还款，同时结合存货抽盘、店铺走访，未见经销商异常经营的情况。

②核查结论

经核查，我们认为公司2023年末的应收账款真实。

2）应收账款坏账计提准确性

① 核查情况

A. 了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

B. 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

C. 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性，并与获取的外部证据进行核对；

D. 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层确定的应收账款预期信用损失率的合理性，包括使用的重大假设的适当性以及数据的适当性、相关性和可靠性；测试管理层对坏账准备的计算是否准确；

a. 应收账款——账龄组合的账龄与预期信用损失率

账 龄	计提比例(%)
3个月内	5.20
4-6个月	11.50
7-12个月	12.10
1-2年	14.70
2-3年	32.20
3年以上	100.00

b. 应收账款预期信用损失率确定的依据、参数选取的合理性

根据预期信用损失模型，公司按照账龄迁徙率确定预期信用损失率，包括确认历史回收率、结合前瞻性因素调整预期回收率、计算迁徙率确认违约损失率，涉及到的参数有历史回收率、前瞻性因素调整比率。

为了在历史损失经验基础上反映当前预期，公司基于以往经验和判断对预期回收率按照实际回收率乘以一定比例进行修正。账龄在1年以内的款项大多在账期内，即使款项有迁移至下期的可能性，但回款的可能性仍较高，1年以内的款项预期回收率为实际回收率乘以95%，随着账龄变长，应收账款的回款可能性有所降低，故公司在历史回收率的基础上，原则上按各账龄段的回收率递减的趋势进行调整。公司应收账款预期信用损失率具体计算过程如下：

账龄	历史平均回收率(A)	前瞻性因素调整(B)	2023年预期回收率(C=A*B)	2023年末迁徙至	迁徙率(D=1-C)	违约损失率		最终违约损失率(取整)
3个月内	68.47%	95.00%	65.05%	1-2年	34.95%	J	5.15%	P=J*M 5.20%
4-6个月	23.19%	95.00%	22.03%	1-2年	77.97%	I	11.50%	O=I*M 11.50%
7-12个月	19.18%	95.00%	18.22%	1-2年	81.78%	H	12.06%	N=H*M 12.10%
1-2年	61.63%	88.00%	54.24%	2-3年	45.76%	G	14.74%	M=G.*L 14.70%
2-3年	94.14%	72.00%	67.78%	3年以上	32.22%	F	32.22%	L=F*K 32.20%
3年以上	7.37%	/	/	3年以上	100.00%	E	100.00%	K=E 100.00%

注：3年以上迁徙率直接设定为100.00%

如上表所示，公司2-3年应收账款历史平均回收率较高主要系公司应收账款主要为应收经销商款项，应收经销商款项占比75.50%，公司对经销商采用信用额度的信用政策，在信用额度范围内经销商往往先回款账期较长的款项，加之2023年经销商按照还款计划回款，导致账龄2-3年的应收账款历史平均回收率高于其他账龄段，因经销商还款计划仍在执行中，账龄1-2年的应收账款仍在回款中，该账龄段历史平均回收率有所下降，从而导致2-3年损失率由上期的37.5%下降至本期的32.20%，1-2年损失率由上期的13.00%上升至本期的14.70%，账龄1年以内应收账款损失率随着历史平均回收率及1-2年、2-3年损失率的变动而变动。

E. 对重要应收账款余额独立实施函证程序，并抽取应收账款余额较大的客户实施走访程序；具体函证和走访比例详见本说明二(三)1之说明；

F. 对于应收账款余额占比较高的经销商应收账款，获取公司与经销商制定的还款计划，检查还款计划在报告期内及期后的执行情况；

G. 与同行业可比上市公司对比分析；

2023年12月31日公司账龄组合的预期信用损失率与同行业可比公司比较情况如下：

账 龄	同行业可比公司预期信用损失率(%)[注1]			公司预期信用损失率(%)
	红蜻蜓	哈森股份[注2]	天创时尚[注3]	
3个月内	5.00	0.00	4.36	5.20
4-6个月	5.00	0.02	4.36	11.50
7-12个月	5.00	0.02	4.36	12.10
1-2年	10.00	0.49	84.48	14.70
2-3年	40.00	0.74	77.30	32.20
3年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

[注1]同行业可比公司数据取自其2023年年度报告

[注2]哈森股份2023年未列报3年以上账龄的计提比例，此处3年以上预期信用损失率沿用其2022年年报数据

[注3]天创时尚取自其应收商城、经销商及电商客户款组合超信用期各账龄计提比例，2023年未列示超信用期2-3年账龄的计提比例，此处计提比例沿用其2022年年报数据

如上表所示，天创时尚主要的应收账款为信用期内应收账款，占其2023年末应收账款余额的86.76%，该部分应收账款坏账计提比例0.98%，哈森股份因直营占比较高各账龄段预期信用损失率低于同行业可比公司，为增加预期信用损失率的可比性，以下主要就公司与红蜻蜓的预期信用损失率进行对比说明。

公司账龄在2年以内的应收账款预期信用损失率高于红蜻蜓，账龄2-3年的应收账款预期信用损失率略低于红蜻蜓，虽然从各账龄段来看，公司预期信用损失率与红蜻蜓存在差异，但公司账龄2年以内的应收账款占比79%，整体的预期信用损失率相对谨慎。公司与红蜻蜓预期信用损失率存在差异的原因，主要系公司应收账款主要为应收经销商款项，公司对经销商采用信用额度的信用政策，在信用额度范围内经销商往往先回款账期较长的款项，因此导致2-3年的款项应收账款回收率高于其他账龄段，根据预期信用损失模型计算的2-3年的应收账款预期信用损失率低于同行业可比上市公司，而2年以内的应收账款的应收账款回收率相对低于2-3年的应收账款，从而导致2年以内的应收账款预期信用损失率偏高。

② 核查结论

经核查，我们认为公司2023年末应收账款坏账准备计提准确。

2. 存货

2023年末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

类别	账面余额	跌价准备	账面价值	占比(%)
库存商品	75,060.09	3,835.59	71,224.50	96.96
在产品	1,214.10	12.21	1,201.89	1.57
原材料	703.79	50.79	653.00	0.91
发出商品	430.16		430.16	0.56
委托加工物资	3.10		3.10	0.00
合 计	77,411.24	3,898.59	73,512.65	100.00

公司期末存货主要由库存商品、在产品、原材料等构成，其中库存商品占比96.96%。

1）对存货真实性的核查

① 核查情况

A. 了解公司存货相关的内部控制，评价相关控制的设计，识别关键的控制点，并对关键控制的有效性进行测试，评估关键证据的完整性及内部控制的有效性；

B. 实施存货监盘程序

a. 访谈公司仓库管理负责人和财务负责人，了解公司的存货内容、性质、各存货项目的重要程度、存放场所及日常存货盘点的 具体安排和实际执行情况；

b. 报告期各期末，获取公司相关盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定监盘计划，按照监盘计划实施监盘程序；

c. 观察管理层制订的盘点计划的执行情况，检查存货现场的摆放情况、观察存货盘点人员是否按照既定的盘点计划实施盘点程序、对整个盘点过程实施恰当的监督；

d. 关注存货的状况，观察公司是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货；

e. 抽取部分存货品种与盘点人员进行复盘；选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在认定，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；

f. 取得并复核公司编制的存货盘点报告、存货差异调整记录，复核存货盘点报告是否正确反映了实际盘点结果、存货盘点结果与存货记录之间的差异是否已查明原因，并已调整存货记录；对监盘结果进行评价，对盘盈差异进行核查，形成存货盘盈总结报告；

g. 针对未在资产负债表日实施监盘程序的存货，获取盘点日与资产负债表日之间的存货变动记录，测试记录的准确性，并对盘点日与资产负债表日之间的存货变动实施分析程序。同时，选取部分存货项目，对盘点日与资产负债表日之间的存货出入库实施双向检查。

h. 存货抽盘比例

在存货监盘过程中执行抽盘，对存货盘点结果进行测试；抽盘所覆盖的存货比例占2023年12月31日存货余额的37.92%，存货抽盘情况如下：

单位：万元

项 目	2023年12月31日
存货账面余额	77,411.24
存货抽盘余额	29,352.56
抽盘比例	37.92%

C. 选取2023年度采购金额占比较大的主要供应商实施函证程序，了解回函差异的原因并获取相关的支持文件，未收到回函的供应商，获取并检查销售合同、送货单、发票及付款凭证等支持性文件实施替代程序；向主要供应商采购金额的函证情况如下：

单位：万元

项 目	2023年度
发函采购金额(A)	129,845.46
采购总额(B)	141,986.79
发函比例(C=A/B)	91.45%
采购回函金额(D)	101,319.07
回函比例(E=D/B)	71.36%

② 核查结论

经核查，我们认为公司存货相关内控制度健全、有效，2023年末的存货真实。

2）对存货减值计提准确性的核查

（A）核查情况

A. 获取公司期末存货跌价准备计提明细，了解公司存货减值准备的计提政策，评价和测试与存货跌价相关的内控设计和执行的有效性；

B. 获取公司存货库龄明细表，检查和分析库龄较长的存货内容、原因及变动趋势；

C. 复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

D. 选取项目复核管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史数据、期后情况等进行比较；

E. 评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；

F. 结合存货监盘，检查期末存货中是否存在呆滞、残次等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值；

G. 获取公司的存货减值测试资料，重新计算存货减值是否准确；⑧ 获取同行业可比公司的公开披露信息，检查其存货跌价准备的计提情况，分析与公司存在差异的原因及合理性；

公司存货跌价准备计