

关于贵人鸟股份有限公司 2017 年度报告的事后审核问询函中 有关事项的说明

天健函〔2018〕3-42 号

上海证券交易所：

由贵人鸟股份有限公司（以下简称贵人鸟公司或公司）转来的《关于对贵人鸟股份有限公司 2017 年度报告的事后审核问询函》（〔2018〕0483 号，以下简称问询函）奉悉，我们已对问询函中需我们回复的事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、其他应收款中经销商资金支持期末账面余额为 9027 万元，期初无该项其他应收款。请公司补充披露：

（1）对经销商提供资金支持的背景及商业实质、近三年公司提供资金支持的对象、金额及其变化的明细情况、报告期内资金支持的最高发生额；

（2）报告期内获得资金支持的经销商名称、成立时间、注册资本、年度销售额、是否存在关联关系、历史合作情况、货款结算方式及回款情况、退货政策与实际退货情况、各季度末商品库存情况；

（3）公司在临时公告中披露，由于资金支持期限短，综合考虑上下游合作关系，向经销商提供的资金支持未收取利息。请公司结合资金支持期限执行的具体情况以及上下游合作关系，补充披露该项资金支持未收取利息的商业合理性；

（4）该项其他应收款的账龄计算方法、账龄结构情况、坏账准备计提政策、坏账准备计提金额、款项回收情况及可能存在的风险，请年审会计师发表意见。

（问询函第 3 条）

公司根据资金支持台帐计算期末尚未归还的资金支持金额对应的账龄。报告

期末，公司尚未归还的资金支持金额 9,027 万元，账龄全部在 1 年以内。

报告期末其他应收账款中资金支持的坏账准备计提政策按其他应收款账龄组合计提。报告期末，对其他应收款中的资金支持计提的坏账准备金额为 451.35 万元。截止 2018 年 3 月 31 日，报告期末其他应收款中的资金支持均已收回。

经核查，我们认为公司其他应收款中的资金支持账龄划分准确、账龄较短，款项已于期后全部收回，不存在回收风险。

二、年报披露，报告期期末应收票据期末余额 3.65 亿元，较期初余额 2.01 亿元同比增长 81.48%，期末应收票据均为商业承兑汇票，年报披露系本期经销商采用票据结算增加所致；应收票据报告期内计提坏账准备 8450.18 万元。请公司结合相关销售合同及信用期情况，补充披露结算方式变化的业务背景及具体情况、应收票据大幅增长的原因及合理性，并结合期后回款及历史账款的回收情况，进一步分析坏账准备的计提是否充分。请年审会计师发表意见。（问询函第 4 条）

（一）请公司结合相关销售合同及信用期情况，结算方式变化的业务背景及具体情况、应收票据大幅增长的原因及合理性

公司于每年末与经销商签订下一年度的《年度“贵人鸟”运动休闲系列产品区域经销商合同书》，经销合同对货款赊销额度作出了约定，在结算方式上未做明确约定，从公司历史结算方式上看，大部分采用现金结算方式，少部分会用票据结算。2017 年公司与经销商的结算方式和信用政策较上年未发生较大变化，由于 2017 年度金融去杠杆力度加大的影响，经销商原有的对外融资规模缩减，使得经销商使用商业票据结算的比例增加。

（二）结合期后回款及历史账款的回收情况，进一步分析坏账准备的计提是否充分

1. 期后回款

截至本说明日，报告期末公司的应收票据余额 4.5 亿元中的 4.4 亿元已正常兑付，剩余 0.1 亿元的商业票据到期日为 2018 年 5 月 20 日。

2. 历史账款的回收情况

公司与经销商合作期限较长，从最近 5 年的销售及回款数据来看，贵人鸟品

牌 2013 年至 2017 年的销售收入合计 99.91 亿元，含税销售收入为 116.89 亿元，最近 5 年销售累计回款约 96.65 亿元，累计回款率约 82.69%。历史上未出现大额坏账情况。

3. 应收票据坏账准备

虽然公司收到经销商开具的商业票据后将对应应收账款转入应收票据中列报，但由于 2017 年末的商业票据金额较大，且开具上述应收票据的经销商本身还对贵人鸟公司存在较大金额的应收账款，因此公司从谨慎性考虑，对于转入应收票据中列报的款项，仍参照应收账款坏账准备的计提方法，持续计算账龄并计提了 8,450.18 万元的坏账准备。

经核查，我们认为报告期末应收票据按照应收账款账龄风险组合计提坏账符合谨慎性原则，计提金额充分。

三、年报披露，1 年以内的库存商品期末账面余额 2.17 亿元，计提跌价准备 261.18 万元，计提比例约 1.20%；1-2 年的库存商品期末账面余额 1.48 亿元，计提跌价准备 99.67 万元，计提比例约 0.67%。请公司补充披露 1-2 年库存商品的跌价准备计提比例低于 1 年以内库存商品计提比例的原因及合理性。请年审会计师发表意见。（问询函第 8 条）

资产负债表日，公司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。对于库存商品，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。估计售价系根据经销商提货折扣率或当年度的平均销售折扣率乘以吊牌价得出。

报告期内公司库存商品主要来源于贵人鸟品牌产品、子公司湖北杰之行体育产业发展股份有限公司及其下属公司（以下简称杰之行）和子公司名鞋库网络科技有限公司及其下属公司（以下简称名鞋库）。

报告期末，公司库存商品余额中按照来源统计如下：

单位：万元

库龄	贵人鸟品牌			杰之行		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例

1年以内	3,481.48	22.81	0.66%	7,855.44	10.07	0.13%
1-2年	45.02	26.99	59.95%	14,570.41	49.71	0.34%
2-3年				2,760.15	190.48	6.90%
3年以上				4,334.93	441.22	10.18%
小计	3,526.50	49.80	1.41%	29,520.92	691.48	2.34%
库龄	名鞋库			合计		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
1年以内	10,377.69	228.31	2.20%	21,714.60	261.18	1.20%
1-2年	205.79	22.98	11.16%	14,821.22	99.67	0.67%
2-3年	2.07	0.73	35.40%	2,762.21	191.21	6.92%
3年以上	1.20	1.08	90.19%	4,336.13	442.31	10.20%
小计	10,586.75	253.10	2.39%	43,634.16	994.38	2.28%

公司期末库龄 1 年以内的库存商品主要以跌价比例较高的名鞋库为主，而 1-2 年的库存商品以跌价比例较低的杰之行为主，因此使得合并层面库龄在 1 年以内的计提比例大于库龄在 1-2 年的跌价准备比例。

杰之行 1-2 年的库存商品跌价比例低于贵人鸟品牌和名鞋库 1 年以内库存商品跌价比例的原因为：

杰之行期末库存商品主要是零售模式下的备货，没有直接合同售价对应，其估计售价系根据当年度的平均销售折扣率乘以吊牌价得出。杰之行 2017 年零售模式下的毛利率为 36.07%，其直营销售的产品品牌都是国际知名运动品牌，且杰之行作为品牌的一级经销商，提货折扣率相对较低，库龄 1-2 年的库存商品实际销售折扣率仍高于进货折扣率，导致 1-2 年的库存商品计提的跌价比例较低；

贵人鸟品牌产品的库存商品主要是根据经销商订单的备货，该部分库存商品的预计售价系根据经销商提货折扣率乘以吊牌价得出。四家直营店存在部分存货库龄较长，该部分存货由于没有订单对应，预计售价系根据成本价的一定折扣确定，因此存货跌价计提比例较高；

名鞋库期末库存商品系电商平台自营模式下的备货，而高毛利率的代运营业务不会形成库存。自营模式下的备货没有直接合同售价对应，其估计售价系根据当年度的平均销售折扣率乘以吊牌价得出。由于名鞋库电商平台自营业务的毛利率较低和税费率较高，2017 年电商平台自营业务的毛利率仅为 15.50%而销售税

听(特殊普
章(深)

费率为 15.21%，导致名鞋库的存货跌价计提比例较高。

经核查，我们认为公司 1-2 年库存商品的跌价准备计提比例低于 1 年以内库存商品计提比例的原因主要系不同主体之间的存货库龄结构和跌价计提比例不一致导致，具有合理性。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

黄志恒



中国注册会计师：

章玉懿

二〇一八年五月十七日