

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGCAI GUANGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙） 对上海证券交易所关于对商赢环球股份有限公司 2017 年 年度报告的事后审核问询函的回复

上海证券交易所上市公司监管一部：

针对贵部近日所发《关于对商赢环球股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0444 号），回复如下：

问询问题一、1

（1）公司主营业务按产品分类包括布料贸易、成衣销售两大类别，环球星光通过整合企业，完成了服装设计、供应链管理、贴牌代工生产业务。请公司补充披露不同业务的生产模式、采购模式、销售模式、不同业务模式下收入确认政策、是否符合会计准则的规定，请年审会计师发表意见；

回复：

审计中，针对不同模式的业务，我们访谈了企业管理层，了解企业与采购销售相关的内部控制，我们了解到销售主要分为两大类，为线下销售业务，线上销售业务；

① 线下销售业务

线下销售业务分为两种销售模式，每种销售模式下收入确认具体如下：

A、自有品牌、ODM 业务

该模式集中在美国的 Oneworld 和 Unger 两家公司，Oneworld 和 Unger 公司收入确认为根据收到客户订单完成采购，之后根据客户订单安排产品出库后，开具相应发票，并将货物交由指定运输公司，运输公司收取货物并在提货单（bill of lading）上签字确认，公司根据之前签订的银行保理协议，将相应的发票、单据交由保理商，并确认销售收入。

B、OEM 业务模式

OEM 中自制生产模式主要集中在美国的 APS GLOBAL 公司，该模式下销售收入的确认为根据收到客户订单完成产品生产，之后根据客户订单安排产品出库后，开具相应发票，并将货物交由指定运输公司，运输公司收取货物并开具提货单 Original Forwarders Cargo Receipt(FCR)后，公司根据之前签订的银行保理协议，将相应的发票、单据交由保理商，并确认销售收入。

OEM 中委托合作厂商生产模式主要集中在香港的 Star Ace 和 Orient Gate 两家公司，该模式下根据不同的贸易方式，收入确认时点不同，具体为 1) FOB、CIF 贸易方式下，将货物装船发运，并取得货运提单，同时根据销售开具相应发票确认收入；2) 其他贸易方式下，将货物运送至客户所在的境内指定地点，客户签收货物后，同时根据销售开具相应发票确认收入。

② 线上销售业务

该业务主要集中在美国的 DAI 公司，客户在通过公司的官网平台下单和付款，物流委托第三方物流公司 3PL 仓储和收发货，物流公司承担货物在运输途中丢失或毁损的风险。物流公司通过公司的 ERP 系统确认收到客户订单和付款后发货，物流公司会通过 ERP 系统生成物流单据，打包好商品交快递公司发货，企业根据已发货物流单据确认收入，同时会根据已销售的商品预计销售退回金额，并从销售收入中扣减预计销售退回金额。

根据上述不同模式，我们结合内控审计抽查了从接收客户订单——采购生产——销售收入实现——结转销售成本-销售退回等一系列样本测试。重点检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售订单、销售发票、客户确认信息、销售退回商品以及回款信息；根据不同业务模式，选择样本执行函证程序以确认应收账款余额和销售收入金额；从资产负债表日前后销售及采购中选取样本，核对收入确认以及采购入库的相关支持性文件，以评估销售收入及生产采购是否计入恰当的会计期间。经抽样测试，未发现重大不一致情形。

综上所述，我们认为，在不同模式下的销售业务中，销售收入在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，收入的金额能够可靠地计量，相关经济利益能够流入企业，相关的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现，销售收入的确认符合会计准则的规定。

问询问题一、2

(3) 报告期末存货跌价准备余额为 2143.77 万元，较报告期初余额 272.89 万元大幅增加，本期增加存货跌价准备 3153.98 万元，本期发生存货跌价损失 -956.14 万元，请公司补充披露存货跌价损失为负的会计处理过程、同存货跌价准备大幅增加存在差异的原因，请年审会计师发表意见。

回复：

本期增加存货跌价准备 3,153.98 万元，其中 3,087.81 万元属于报告期商赢环球收购新业务并购日的存货跌价准备余额。

审计中，我们取得了各种销售模式及分类下的存货跌价准备的计算依据，取得各类存货的库龄明细表并进行复核，重新计算了并购日以及期末存货跌价准备以及存货跌价损失的金额，检查了商赢环球存货跌价损失的会计处理过程。本报告期由于收购线上业务，期末线上销售成衣库龄较长的余额较收购日库龄较长的余额有所减少，故存货跌价准备转回，存货跌价损失为-956.14 万元；期初同期无线上销售业务，故期末存货跌价准备余额有大幅增加。

经我们复核计算，存货跌价准备余额及存货跌价损失发生额未发现不一致情形。

问询问题一、4

(3) 报告期内对应收账款坏账准备计提比例进行会计估计变更，将账龄在 0-6 个月的应收账款及其他应收款的坏账计提比例由 3%变更为 0%；账龄在 0-6 个月的应收账款期末余额为 5.05 亿元，占应收账款期末余额合计数的 94.75%；账龄在 1 年以内的应收账款期末余额为 5.31 亿元，同比增长 93.54%。请公司补充披露 0-6 个月应收账款的形成原因、1 年以内应收账款大幅增加的商业合理性及业务背景，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计提的充分性，请年审会计师发表意见。

回复：

0-6 个月应收账款全部为销售货款。1 年以内应收账款的增加主要为应收 Kellwood Apparel, LLC 及应收 Wells Fargo 保理款。应收 Kellwood Apparel, LLC 款项同比增加 17,784.58 万元，因环球星光公司与 Kellwood Apparel 多年合作

以来，在双方多年良好合作互信基础上，交易规模逐年增长，同时相互提供更多的资源，包括给予一定的价格优惠、延长收款期限等措施，使得本期销量增加，期末应收款增加；应收 Wells Fargo 保理款同比增加 12,650.51 万元，2017 年年末根据各公司的营运资金需求，同时考虑到节省提取保理的手续费和美国银行存款利率低等共同因素，未向保理商申请应收账款保理提现，导致期末应收款增加。其他一年以内应收款增加也均为销售增加引起。

审计中我们结合销售订单对选取样本（如 Kellwood Apparel, LLC 及 Wells Fargo）进行了询证，保证了应收账款、销售收入业务确认的真实性；对于应收账款的期末余额复核了其账期划分的正确性；查看了期后回款，如金额较大的 Kellwood Apparel, LLC 及 Wells Fargo 保理款在期后基本全部回款，并且注意到 Kellwood Apparel, LLC 及 Wells Fargo 保理款历史回款中无坏账情况存在，因此我们认为应收账款期末余额的增加符合企业业务情况，并且坏账准备的计提是充分的。

问询问题一、5

年报披露，报告期期末其他应收款 2.33 亿元，较上年同期 6605.06 万元同比增长 253.12%；其中报告期内新增同上海创开的往来暂借款 1.95 亿元，占其他应收款期末余额合计数的 71.24%，该项其他应收款计提坏账准备 548.87 万元。请公司结合该往来暂借款的交易背景及进展，补充披露坏账准备计提的充分性，请年审会计师发表意见。

回复：

审计中，我们结合内控审计检查了商赢环球公司与上海创开公司往来款的形成过程，及商赢环球公司履行的决策程序。针对该借款我们询证了上海创开公司，并得到了确认。

根据商赢环球公司会计政策的规定，于资产负债表日将其他应收款余额大于 500 万元的应收款项划分为单项金额重大的应收款项，逐项进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备，经单独测试未发生减值的，按账龄分析法计提坏账准备。资产负债表日其他应收上海创开的余额大于 500 万元，对其单独进行减值测试，该款项尚在合同有效期内，并且重组正在进行，无证据表明有发生减值

的迹象，因此按照组合中账龄分析法计提坏账准备。应收上海创开期末余额 0-6 个月的金额为 1,178.95 万元，6 个月-1 年以内的金额为 18,295.76 万元，根据公司采用账龄组合计提坏账准备的比例规定，计算得出创开的坏账为 548.87 万元，因此我们认为对上海创开坏账准备的计提是充分的。

问询问题二、6

(1) 结合企业会计准则，说明将客户关系计入无形资产的依据、形成原因及判断标准、摊销情况、对公司经营的影响，以及本次计提减值的充分性；

回复：

客户关系的初始形成为企业并购按照评估公允价值入账形成的，直线法按预计可使用年限 15 年摊销。2016 年 10 月 2 日商赢环球收购了环球星光国际控股有限公司，涉及的客户关系以上海申威资产评估有限公司（沪申威评报字（2016）第 0911 号）经评估后的公允价值进行了重新计量。

报告期末，由于 APS Global 客户关系存在减值迹象，且预计未来存在难以恢复，商赢公司按谨慎原则依据（沪申威评报字（2018）第 1227 号）评估报告的评估结果对 APS Global 的客户关系计提减值准备 186.14 万美元（折合人民币 1,216.28 万元），此减值计入利润表资产减值损失项目中，减少当期利润 1216.28 万元。

审计中，我们对收购日无形资产——客户关系的确认进行了复核，客户关系能够给企业带来经济利益，并且成本可以计量，符合无形资产的确认标准。我们按照预计可使用年限对客户关系摊销进行了重新计算，摊销计算无差异。对期末利用评估机构的评估结果计提减值损失的 APS Global 客户关系涉及的评估报告与评估师进行了讨论（详见“问询问题二、6（2）”），因此，我们认为报告期计提 APS Global 客户关系减值准备是充分和公允的。

(2) 结合该孙公司的经营情况，补充披露该项无形资产是否存在继续减值的风险。请年审会计师发表意见。

回复：

2017 年度 APS Global 公司销售收入主要来自于 Under Amour 公司代加工产品收入，其客户关系价值也主要体现为与 Under Amour 公司的客户关系。销售收入近三年持续减少，主要由于来自于 Under Amour 公司的订单持续减少，期末管

理层判断与 Under Amour 公司的客户关系有发生减值的迹象。公司聘请专业的评估机构对与 Under Amour 公司的客户关系进行了减值测试。

审计中，我们与评估师讨论了收入的预测趋势，检查了客户关系收益贡献额的计算和所采用的折现率，未发现不合理；同时对本次评估与收购合并日确认无形资产客户关系公允价值评估时的评估方法、评估假设、评估参数进行了对比讨论，均未发现重大不一致的情况。根据 APS Global 公司的整体经营安排，公司未来销售不仅仅依托 Under Amour 公司，同时会开发新的客户以及将自己生产的产品放到新收购的实体店中销售。根据目前的预测，以及 2018 年第一季度的经营情况，无形资产不存在继续减值的风险。

问询问题二、7

(3) 结合环球星光经营的情况，说明商誉减值计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复：

商誉减值测试依据《企业会计准则—资产减值》的规定，比较相关资产组或者资产组组合的账面价值与其可收回金额，根据相关会计准则的规定，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间孰高者确定。由于资产的公允价值减去处置费用后的净额无法可靠估计，按照规定，应当以资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。因此企业选取资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额与相关资产组或者资产组组合的账面价值进行比较，确定商誉是否减值。

资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额，可以用收益法评估。

商赢环球收购环球星光后，在承诺第一期未完成承诺业绩，原因详见“问询问题二、7(1)”中公司回复，环球星光 2017 年销售收入较 2016 年度有所增长，净利润较 2016 年有所下降主要是由于客户关系减值以及由于并购引起的整合费用增加的原因。在此种情况下，2018 年初，管理层聘请专业的评估机构对商誉进行减值测试。

审计中，我们与评估师讨论了收入的预测趋势，检查了现金流量预测过程和所采用的折现率，未发现不合理；同时对本次评估与收购评估时的评估方法、评估假设、评估参数进行了对比讨论，均未发现重大不一致的情况。故可以采用环

球星光股东全部权益价值的评估值。

根据上海申威资产评估有限公司以 2017 年 12 月 31 日为基准日按照收益法出具的评估报告【沪申威评报字(2018)第 1223 号】，环球星光国际控股有限公司与商誉相关的环球星光股东全部权益价值为 239,800.00 万元，大于 2017 年 12 月 31 日环球星光国际控股有限公司资产组(含商誉)账面价值 228,337.80 万元，故商赢环球期末商誉不存在减值迹象。

中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)

2018 年 5 月 17 日

