

(上接 86 版)

二、持续督导机构及年审会计师事务所核查程序及核查意见

(一) 持续督导程序

1、获取公司期间费用明细表,了解并分析期间费用的性质及各项变动的原因;

2、结合公司业务规模、人员规模、营业收入变化趋势,分析并判断费用变动是否匹配,并与同行业可比公司进行比较分析;

3、获取公司的工资表、职工名册,结合薪酬总额、员工人数、薪酬结构变动情况,分析职工薪酬占营业收入比例较高且持续上升的原因,与同行业公司对比公司,分析是否存在人员冗余、薪酬偏低、成本管控不足问题;

4、了解公司研发费用归集范围,获取研发领料明细,检查研发领料人是否属于研发部门;抽样检查研发人员薪酬函、劳动合同确认岗位,结合考勤、工资表、花名册了解人员薪酬归集是否准确;选取 2020 年研发费用归集台账,检查资产归集及归集部门;

5、获取公司的研发费用明细表,分析各年度研发费用构成及变动情况,了解研发项目具体构成及各年度投入,并结合专利、技术成果、新产品落地、业绩贡献等,分析大额研发投入与研发成果的匹配性;

6、获取公司 2025 年度代理费明细表,复核本年度前十大代理商的基本情况,了解是否新增,与公司及各客户、供应商是否存在关联关系,代理费金额及支付流程,分析是否与上一年度相比是否存在较大差异;

7、针对代理费确认的真实性及准确性,以及针对期末前后大额费用,费用入账期间是否恰当,当年会计执行了如下审计程序:

(1) 向公司管理层进行访谈,了解代理模式以及本期代理费变动的主要原因;

(2) 了解公司的代理费收取流程、合同签订与审批流程、付款开票流程等;

(3) 获取公司代理费服务明细台账、结合各期末收入确认、前期已计提的代理费,复核代理费计提与收入确认的匹配性;

(4) 检查大额代理费合同、付款申请单、发票;

(5) 分析性复核,复核本年与上年度代理费费用的波动情况;

(6) 向大额代理费服务商进行函证确认;

(7) 对代理费进行截止性测试,检查是否存在跨期情况。

(二) 核查意见

经核查,持续督导机构及年审会计师认为:

1、公司销售费用、管理费用、研发费用变动与公司业务规模、人员规模、营业收入变化趋势匹配,除了员工人数和研发费用变动之外,公司营业收入、销售费用、管理费用呈现上升趋势,与同行业公司可比公司一致;

2、公司 2023 年度薪酬总额为 7,688.59 万元,职工薪酬占营业收入的比例为 28.90%,2024 及 2025 年度薪酬比例分别为 28.60%、27.16%,薪酬比例与同行业公司相比主要 2024 及 2025 年度收入规模扩大所致,公司已通过优化在岗员工配置,提升劳动生产率,合理管控人工成本,在精简人员的同时保持了核心团队的稳定性,公司在人员配置、人工成本、成本管控方面具有合理性;

3、公司研发费用的支出和归集严格按照其所属生产经营活动内容、结果进行具体费用科目归集归集,相关费用均针对具体研发项目和研发活动。从各年度公司研发费用分布、研发费用归集构成、研发费用的归集准确性;研发投入与研发成果以及落地情况看,公司研发投入与研发成果具备匹配性;

4、公司 2025 年度代理费金额增加,在行业竞争加剧的情况下为公司扩大了增量代理费收入,通过加大代理商的市场推广获取项目合作,导致代理费金额的增加,代理费增加,也是公司采取的一种积极方式,由此近两年新增的代理商相对较多,合理的代理商与公司不存在关联关系。

问题 6、关于存货周转率低于同行业公司可比公司

年报显示,公司应收账款期末余额 36,090.80 万元,坏账准备期末余额 10,477.14 万元,应收账款减值准备为 25,613.66 万元,占总资产的比例为 21.22%,公司近两年应收账款余额持续超过营业收入发生额。1 年以上应收账款期末余额占比为 58.64%,公司自 2024 年 10 月 1 日起,对应收账款、合同资产的预期信用损失率进行变更。公司在 2026 年一季度财报披露,一季度净利润同比大幅亏损,主要系收入增长,信用减值损失冲回金额增大所致。请公司:(1)列示账龄 1 年以上的应收账款所涉具体交易对象及关联关系、交易内容及金额,已收款金额及逾期未收款金额,结合客户逾期回款情况,经营状况,以及公司已采取或拟采取的催款手段,说明相关款项是否存在无法收回的风险;(2)结合业务开展情况、销售结算模式、信用政策变化等,分析公司应收账款周转率与同行业公司可比公司是否存在较大差异;(3)说明 2024 年一季度信用减值损失的计提情况,并结合预期信用损失的计提金额及关键参数取值依据,以及历史回款情况同行业公司可比公司情况,说明公司预期信用损失估计的合理性和准确性。

一、公司回复

(一) 列示账龄 1 年以上的应收账款所涉具体交易对象及关联关系、交易内容及金额,已收款金额及逾期未收款金额,结合客户逾期回款情况,经营状况,以及公司已采取或拟采取的催款手段,说明相关款项是否存在无法收回的风险;

报告期内,1 年以上的应收账款应收账款项目列示基本情况如下:

截至2023年12月31日，1年以上应收账款余额前五名客户应收账款明细如下									
单位：万元									
序号	客户名称	账龄	合同价款	交易内容	账期	交易金额	截至2023年收款	期末余额占合同价款比例	回款情况
1	客户 42	1 年以上	1,042,710	食品类、服装类及五金类商品	2-3 月	1,042,710	147,734	85.56%	良好
2	浙江杭州得力工具有限公司	1 年以上	2,980,321	五金类、电子产品及五金类商品	2-4 月	2,980,321	2,115,321	96.54%	良好
3	浙江杭州得力工具有限公司	1 年以上	2,980,321	五金类、电子产品及五金类商品	2-3 月	595,681	—	55.55%	良好
4	客户 45	1 年以上	1,280,000	五金类、电子产品及五金类商品	1-2 月	1,280,000	676,000	75.60%	良好
5	长沙长电科技有限公司	1 年以上	74,031	食品类、服装类及五金类商品	4-5 月	74,031	56,000	97.31%	良好
6	客户 48	1 年以上	57,000	五金类、电子产品及五金类商品	2-3 月	57,000	—	36.00%	良好
7	客户 49	1 年以上	57,000	五金类、电子产品及五金类商品	2-3 月	56,000	—	50.66%	良好
8	浙江杭州得力工具有限公司	1 年以上	44,411	五金类、电子产品及五金类商品	1-2 月	44,411	—	44.41%	良好
9	中牧医药集团有限公司	1 年以上	60,000	食品类、服装类及五金类商品	4-5 月	60,000	15.64	41.00%	良好
10	中牧医药集团有限公司	1 年以上	59,521	五金类、电子产品及五金类商品	4-5 月	59,521	52,000	—	良好