(上接 25 版)

近三年主要销售产品情况：

金额单位：万元

产品名称	2023年		2024年		2025年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
力纬	2,080.18	90.18%	79.13	85.95%	2,245.50	39.86%

不同客户毛利率存在差异的原因：主要是由于市场上同类竞品（帕拉米韦制剂）已经开始陆续上市，产品的疗效和适应症与公司力纬类似，市场竞争加剧，基于上述原因公司调整了销售政策，2025 年，客户 1 成为我司力纬产品的全国总代理商（公立医院渠道，除特定区域外），客户 2 成为我司力纬产品在全国的第三终端总代理商（除公立医院外），公司根据不同区域渠道资源的情况相应逐步调整了产品的销售价格，逐步减少产品的学术推广成本，由经销商根据当地的实际情况酌情开展学术推广活动，是造成产品销售毛利率存在差异的主要原因。

2025 年，鉴于前期的双方合作关系和对代理产品能力的评估，公司与客户 1、客户 2 分别签订全国总代理合同（两家各自负责不同市场渠道），各方按照合同约定履约回款，尚未出现新的风险事项。对于前期的应收账款，公司充分评估了客户应收账款的风险，已足额计提了相应收账款的坏账准备。同时公司积极与客户沟通，客户在期后陆续进行回款，基于长期友好合作的关系，双方正协商后续的还款计划和相应的措施。

（四）说明公司主要供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、经营范围及经营情况、信贷政策、注册资本、合作期限、采购内容、结算情况、是否新增供应商，经营规模与其订单金额是否匹配。

2025 年度，公司前五大供应商情况如下：

金额单位：万元

序号	企业名称	成立时间	注册资本	经营范围	经营情况	开始合作时间	2025年度采购金额（无税）	采购内容	经营规模与订单规模是否匹配	信贷政策	是否本年度新增	结算情况
1	供应商 1	1998年	1,000.00	详见备注 1	正常	2022年	1,464.07	头孢克洛原材料	是	收到发票与货物后 30 天	否	正常，无逾期
2	供应商 2	2015年	1,000.00	详见备注 2	正常	2020年	385.49	帕拉米韦中间体	是	收到发票与货物后 90 天	否	正常，无逾期
3	供应商 3	1999年	8,360.00	详见备注 3	正常	2017 年以前	168.19	头孢呋辛酯	是	收到发票与货物后 30 天	否	正常，无逾期
4	供应商 4	1970年	66,361.41	详见备注 4	正常	2017 年以前	106.77	玻璃瓶	是	收到发票与货物后 30 天	否	正常，无逾期
5	供应商 5	2011年	4,500.00	详见备注 5	正常	2024年	105.31	盐酸贝那普利原料药	是	收到发票与货物后 30 天	否	正常，无逾期

备注 1：供应商 1 的经营范围：原料药及制剂研发、生产、销售的医药制造企业，核心业务聚焦注射用头孢无菌原料药和口服用头孢原料药领域。

备注 2：供应商 2 的经营范围：医药原料及其中间体、药用辅料及其中间体、碘系列造影剂及其中间体、食品添加剂、化工原料（不含危险化学品）制造与销售；商务及专业技术服务。

备注 3：供应商 3 的经营范围：?无菌原料药及头孢类抗生素原料药?的生产与销售。

备注 4：供应商 4 的经营范围：药用玻璃包装产品的生产与销售。

备注 5：供应商 5 的经营范围：化学药品原料药研发、生产及销售。

（五）说明技术购买及委托研发的具体内容、交易对象、采购金额、结算情况、是否存在关联关系，相关资金形成具体资产或项目名称、效益情况。

2025 年度，公司主要技术购买及委托研发项目的基本情况如下：

金额单位：万元

序号	交易对象	合作内容	2025年采购金额（含税）	2025年期初余额	2025年期末余额	结算情况	是否关联方	涉及研发项目名称	效益情况	形成资产情况
1	B公司	委托合作临床研发	2,667.76	749.00	–	正常，无逾期	否	帕拉米韦吸入溶液	帕拉米韦吸入溶液正在推进三期临床试验，并已达到预设主要终点。	开发支出
2	E公司	委托合作研发	–	480.00	400.00	交易双方正在协商项目验收问题，暂未支付款项	否	盐酸非索非那定口服混悬液	已完成委外生产认证，预计 2026 年下半年上市销售。	无形资产

【会计师核查】

1、核查程序

（1）获取公司收入明细表、主要客户销售合同、发货单据、物流单据、签收单据，检查相关交易真实性。

（2）查阅主要客户工商资料、经营信息，获取公司关联方清单，核查客户与公司是否存在关联关系，分析客户经营规模与交易金额是否具有匹配性。

（3）对比公司两期收入明细表，检查本期前五大客户是否存在新增客户，判断公司与客户的合作稳定性。

（4）对主要客户进行函证，以确认报告期内交易金额的准确性。

（5）访谈公司业务人员，了解公司与第一大客户的历史合作情况、定价政策、该客户销售收入变动的原因、毛利率与其他客户的差异原因；核查第一大客户与公司是否存在关联关系；获取公司第一大客户交易合同、交易记录，检查交易明细、退货情况；结合客户现场走访、库存实地盘点，了解及判断产品对外销售情况；获取产品终端进院的数据，判断是否存在经销商压货情况，判断收入确认是否准确。

（6）获取公司采购明细表、主要供应商采购合同、入库单据、付款情况，检查相关采购业务真实性，检查公司与供应商结算政策、结算情况是否符合合同约定。

（7）查阅主要供应商工商资料，经营信息，访谈公司业务人员，了解供应商的经营规模，分析供应商经营规模与采购金额的匹配性。

（8）对比公司两期采购明细表，检查公司前五大供应商是否存在新增情况，判断公司与供应商的合作稳定性。

（9）对主要供应商进行函证，以确认报告期内交易金额的准确性。

（10）访谈公司财务人员，了解应付账款本期明显下降的原因；对比两期应付账款明细构成、合同资料、付款记录，判断原因合理性。

（11）查阅技术购买及委托研发相关合同、付款凭证、阶段性成果资料，核查交易对手背景、关联关系与结算情况，追踪相关支出对应的会计核算、资产归集及项目进展，判断相关交易是否真实，相应资金支出是否合理。

2、核查意见

（1）公司前五大客户与公司不存在关联关系，客户经营规模与交易金额相匹配。

（2）公司前五大客户不存在新增客户情况，公司与主要客户合作具有稳定性。

（3）客户 1、客户 2 本期销售金额较高主要系本期与两客户分别签订了全国总代理合同（分属不同市场渠道），客户提货量有明显增长，销售金额较高及其变动具备合理商业原因；受客户代理产品类型、销售渠道影响，不同客户毛利率存在差异，符合市场化逻辑；两客户不存在非质量问题的退货情况；公司与客户 1、客户 2 交易内容真实，收入确认准确。

（4）公司前五大供应商本期不存在新增情况，主要供应商经营规模与采购订单金额相匹配，采购内容、结算政策及结算情况符合合同约定、具有商业实质。

（5）公司技术购买及委托研发的主要内容为在研项目的临床试验费、无形资产尾款，交易对手与公司不存在关联关系；相关支出对应资产、在研项目归集清晰，会计核算准确，对应资产及在研项目整体运行正常。

问题五、关于应收账款。

年报显示，公司应收账款期末余额为 5.79 亿元，同比下降 22.55%；账面价值为 3,603.44 万元，同比下降 81.58%，1 年以内账龄占比 1%；其中单项计提 9,945.36 万元，占比 17.18%，计提比例 100%，单项计提客户数相比去年大幅增加；一名客户的应收账款因无法收回被核销，金额为 2,417.69 万元；前五名应收账款欠款方余额合计 1.07 亿元，占应收账款期末余额 18.44%。请公司：

（1）结合客户回款情况、信用政策、核销或减值计提、债务重组情况，说明本期应收账款余额同比大幅下降的原因；

（2）结合本期销售、信用结算政策、回款情况，说明 1 年以内账龄占比较低的原因，以及 3 年以上应收账款对应的收入确认时间及金额，2025 年以来与相关客户的业务开展情况；

（3）列示单项计提应收账款的欠款方名称、交易背景、是否为关联方、应收账款对应销售金额、销售内容、销售发生时间、账龄、信用期、期后回款或应收账款核销情况，说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性，是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，是否存在前期减值计提不充分的情形；

（4）说明应收账款核销的具体情况，公司前期采取的催收措施及实施效果，公司应收账款核销的具体依据及合理性；

（5）列示应收账款前十名余额的名称、交易内容及交易金额、应收账款、合同资产余额、账龄结构、逾期金额、坏账计提、期后回款情况、是否存在关联关系。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）结合客户回款情况、信用政策、核销或减值计提、债务重组情况，说明本期应收账款余额同比大幅下降的原因。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款余额 5.79 亿元，相比上年期末余额下降 22.55%，主要原因是公司主动加强应收账款管理、收紧信用政策、依法核销坏账等多措并举的综合结果。具体分析如下：

1、公司持续强化存量催收，年内回款金额显著增加

为加速资金回笼、压降存量应收账款规模，公司成立了应收账款专项管理小组，对应收客户实施分类分级管控，并制定“一户一策”的催收方案，专项催收效果显著。2025 年度，公司累计收回的货款（含当期资信发货回款及以前年度存量应收账款回款）合计 15,962.42 万元，该回款金额大幅超过本期新增的赊销敞口，导致应收账款期末原值显著下降。

2、严控信用政策，新增赊销敞口极小

2025 年度，公司执行了极为审慎的信用销售政策，从源头控制应收账款规模的增长。公司大幅收紧了资信发货的审批标准与额度，提高新增客户的信用审批权限，对高风险客户转为现款现货或预付款结算。该项措施导致年内通过资信发货政策产生的发货总额仅为 2,777.18 万元（含税），截至 2025 年底，该部分新增赊销的回款额已达 2,766.05 万元，回款率高达 99.60%，期末仅形成应收账款余额 11.13 万元。本期新增赊销基本实现“当年发货、当年回款”，未对期末应收账款余额构成实质性新增压力。

3、依法核销坏账，出清部分存量债权

公司本期核销客户 6 的应收账款，核销金额为 2,417.69 万元。公司历经仲裁胜诉、法院强制执行后，贵州省铜仁市中级人民法院出具《执行裁定书》认定，被执行人无银行存款、动产、不动产等可供执行的财产，裁定终结本次执行程序。公司据此裁定核销该笔应收账款，直接减少了应收账款期末余额。

4、实施应收账款折让，协商化解部分高风险债权

为进一步盘活资产、加速高风险债权的清理，公司审慎评估部分长账龄客户的偿债能力后，采取了协商折让的方式化解风险。经多轮协商谈判，公司与部分长账龄客户签订了《应收账款折让协议》，该协议约定公司在原债权基础上给予一定比例的折让，客户须在约定时限内一次性或分期付清折让后的款项。2025 年度，公司通过上述折让协议，共协商减少应收账款 1,261.17 万元。该折让金额与客户实际偿还的折让后款项之间的差额，已按《企业会计准则》规定作为可变对价冲减当期营业收入。

（二）结合本期销售、信用结算政策、回款情况，说明 1 年以内账龄占比较低的原因，以及 3 年以上应收账款对应的收入确认时间及金额，2025 年以来与相关客户的业务开展情况。

1、1 年以内账龄应收账款占比较低的原因

截至 2025 年 12 月 31 日，公司 1 年以内账龄应收账款余额为 712.92 万元，占应收账款总额的 1.23%，占比极低，主要原因是公司主动调整销售结算模式、严控赊销、加强回款管理共同作用的结果。具体分析如下：

（1）主动调整销售结算模式，现款发货占绝对主导

2025 年度，公司从源头控制应收账款增量，将销售结算方式从赊销为主全面转向现款现货模式。当年度主营业务收入的构成如下：

金额单位：万元

项目	金额	占主营业务收入比例
主营业务收入	14,191.91	100.00%
其中：现款发货收入	13,318.95	93.85%
资信发货收入	2,457.68	17.32%
现金折扣冲减收入	–1,261.17	–8.89%
预计负债等其他原因冲减收入	–323.55	–2.28%

（2）严控资信政策新增敞口，当年赊销基本实现全额回款

对于经严格审批后给予信用账期的少数客户，公司严格控制授信额度，并建立常态化高频次的回款跟进催收机制。截止 2025 年底，1 年以内账龄应收账款的具体构成如下：

金额单位：万元

账龄来源	金额	形成原因
2025年资信发货	11.13	年末发货，处于正常信用期内，尚未达到付款节点。
2024年发出商品转销	701.79	2024年已资信发货，后根据实际商业库存情况作为发出商品列报，2025 年根据经销商对外销售情况确认收入并形成应收账款。
合计	712.92	

2、3 年以上账龄应收账款对应的收入确认时间及金额，2025 年以来与相关客户的业务开展情况

公司 3 年以上账龄应收账款的收入确认时间集中在 2020 年至 2022 年。截至 2025 年 12 月 31 日，公司 3 年以上账龄应收账款余额为 44,361.12 万元，占期末应收账款余额的 76.65%。其中已经转让处置 41,182.96 万元，占 3 年以上账龄应收账款余额的 92.84%。

针对 3 年以上账龄应收账款所涉及的客户，公司 2025 年以来的业务往来情况如下：

金额单位：万元

类型	客户数量（户）	涉及应收账款余额	情况说明
停止交易客户	321	40,114.85	因历史欠款长期未清偿，公司已将其列入黑名单，停止一切新业务合作，仅维持催收关系。
仍有业务往来但执行现款政策的客户	22	4,246.27	经评估客户仍有经营能力和合作价值，但基于风险控制，对其新业务全部执行“先款后货”或“货到付全款”政策，未产生任何新增应收账款。历史欠款仍在独立催收。
合计	343	44,361.12	

公司于 2026 年 5 月 22 日召开 2025 年年度股东会，审议通过了《关于转让部分应收账款暨关联交易的议案》，同意公司将账面余额为 48,978.40 万元的应收账款以 5,175.67 万元的交易价格转让给公司控股股东湖南医药发展投资集团有限公司（以下简称“医药集团”）。该部分应收账款主要是 3 年以上账龄的应收账款。截至本公告披露日，公司已收到医药集团支付的转让价款 2,911.78 万元。

（三）列示单项计提应收账款的欠款方名称、交易背景、是否为关联方、应收账款对应销售金额、销售内容、销售发生时间、账龄、信用期、期后回款或应收账款核销情况，说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性，是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形，是否存在前期减值计提不充分的情形。

1、列示单项计提应收账款的欠款方名称、交易背景、是否为关联方、应收账款对应销售金额、销售内容、销售发生时间、账龄、信用期、期后回款或应收账款核销情况，说明公司单项计提坏账准备比例的依据及合理性

截至 2025 年 12 月 31 日，公司单项计提应收账款余额为 9,945.36 万元，具体情况如下：

金额单位：万元

序号	项目	销售金额	销售内容	销售发生时间	信用期	应收账款余额	1年以内	1–2年	2–3年	3年以上	计提坏账准备	期后回款	期后已转让处置金额	是否为关联方
1	客户 7	2,983.05	销售商品	2020年 /2021年	90天	2,478.92	–	–	–	2,478.92	2,478.92	–	2,478.92	否
2	客户 8	1,999.62	销售商品	2021年	90天	1,966.35	–	–	–	1,966.35	1,966.35	–	–	否
3	客户 9	1,828.89	销售商品	2020年	90天	1,418.21	–	–	–	1,418.21	1,418.21	–	1,418.70	否
4	客户 10	997.75	销售商品	2020年	90天	820.66	–	–	–	820.66	820.66	–	820.66	否
5	客户 11	1,239.44	销售商品	2022年 /2023年	90天	941.94	–	208.61	511.65	221.68	941.94	–	780.42	否
6	客户 12	413.36	销售商品	2021年	90天	376.5	–	–	–	376.5	376.5	–	376.50	否
7	客户 13	281.03	销售商品	2022年	90天	281.03	–	–	–	281.03	281.03	–	281.03	否
8	客户 14	217.92	销售商品	2021年	90天	217.92	–	–	–	217.92	217.92	–	217.92	否
9	客户 15	176.29	销售商品	2022年	90天	176.29	–	–	–	176.29	176.29	–	176.29	否
10	客户 16	143.75	销售商品	2022年	90天	143.75	–	–	–	143.75	143.75	–	143.75	否
11	客户 17	117.64	销售商品	2022年	90天	109.87	–	–	–	109.87	109.87	–	109.87	否
12	客户 18	114.42	销售商品	2021年	90天	106.68	–	–	–	106.68	106.68	–	106.68	否
13	客户 19	118.14	销售商品	2022年	90天	104.07	–	–	–	104.07	104.07	–	104.07	否
14	客户 20	198.06	销售商品	2022年	90天	99.03	–	–	–	99.03	99.03	–	99.03	否
15	客户 21	90.80	销售商品	2023年	90天	90.8	–	–	90.8	–	90.8	–	90.80	否
16	客户 22	74.68	销售商品	2020年	90天	74.68	–	–	–	74.68	74.68	–	74.68	否
17	客户 23	132.20	销售商品	2022年	90天	66.1	–	–	–	66.1	66.1	–	66.10	否
18	客户 24	109.17	销售商品	2022年	90天	63.96	–	–	–	63.96	63.96	–	63.96	否
19	客户 25	87.11	销售商品	2022年	90天	57.58	–	–	–	57.58	57.58	–	57.58	否
20	客户 26	71.07	销售商品	2022年	90天	54.74	–	–	–	54.74	54.74	–	54.74	否
21	客户 27	54.10	销售商品	2020年	90天	54.1	–	–	–	54.1	54.1	–	54.10	否
22	客户 28	50.88	销售商品	2022年	90天	50.88	–	–	–	50.88	50.88	–	50.88	否
23	客户 29	75.1	销售商品	2023年	90天	48.41	–	–	48.41	–	48.41	–	48.41	否
24	客户 30	136.54	销售商品	2023年	90天	28.1	–	–	22.27	5.83	28.1	–	28.10	否
25	客户 31	27.02	销售商品	2022年	90天	27.02	–	–	–	27.02	27.02	–	27.02	否
26	客户 32	1,802.48	销售商品	2020年	90天	25.97	–	–	–	25.97	25.97	–	–	否
27	客户 33	22.46	销售商品	2022年	90天	22.46	–	–	–	22.46	22.46	–	22.46	否
28	客户 34	15.3	销售商品	2017年之前	90天	15.3	–	–	–	15.3	15.3	–	–	否
29	客户 35	38.91	销售商品	2023年	90天	10.13	–	–	10.13	–	10.13	–	10.13	否
30	客户 36	2,589.98	销售商品	2021年	90天	5.75	–	–	–	5.75	5.75	5.75	561.01	否
31	客户 37	65.55	销售商品	2022年	90天	5.08	–	–	–	5.08	5.08	–	5.08	否
32	客户 38	2.53	销售商品	2022年	90天	2.53	–	–	–	2.53	2.53	–	2.53	否
33	客户 39	0.54	销售商品	2025年	90天	0.54	0.54	–	–	–	0.54	0.54	–	否
合计		16,275.79				9,945.36	0.54	208.61	683.26	9,052.94	9,945.36	6.29	8,331.42	

备注：公司单项计提应收账款的客户中期后已转让处置 8,331.42 万元，占所有单项计提应收账款余额的 83.77%。

公司单项计提应收账款的客户全部为药品销售客户，大部分客户已逾期超 2 年。公司基于公开信息查询客户的信用状态，部分客户已出现失信、破产、限高等情形。截至本公告披露日，上述客户累计期后直接回款金额 6.29 万元（不含转让处置款项）。

综合考虑上述因素，公司认为相应应收账款已出现明显减值迹象且难以收回，因此，公司将上述客户的应收账款划分为单项计提组合，并全额计提坏账准备。

2、是否存在应按单项计提坏账而未按单项计提的情形

为审慎评估应收账款坏账准备的计提充分性，有效识别客户应收账款存在的客观减值风险，公司在资产负债表日对客户信用情况进行了全面排查。在特定客户满足以下任一条件的情况下，公司将该客户划分为单项计提组合：

（1）存在法律状态异常：通过公开信息查询客户信用状况，出现已被列为失信被执行人、被申请破产或已进入破产清算程序、被吊销营业执照的情形。

（2）丧失回款能力：客户已连续 2 年以上无任何实质性回款，经公司催收后对方以实际行动明确表示拒绝还款。

（3）出现重大财务危机：公开信息显示客户发生债券违约、重大债务逾期、资不抵债等严重财务困难。

公司已建立严格的应收账款单项计提评审机制，2025 年度对所有存在公开失信、破产等明确客观减值证据的客户均已实现单项计提，其余账龄组合计提的客户均不存在特定减值证据。公司不存在应按单项计提坏账而未单项计提的情形，相关处理符合《企业会计准则》的规定。

3、是否存在前期减值计提不充分的情形

最近两年，公司单项计提应收账款及坏账准备的情况如下：

金额单位：万元

截止日期	应收账款余额	坏账准备	计提比例
2025年 12 月 31 日	9,945.36	9,945.36	100.00%
2024年 12 月 31 日	11,783.63	9,816.88	83.31%

公司 2024 年底单项计提应收账款坏账准备金额为 9,816.88 万元，计提比例为 83.31%；2025 年底单项计提应收账款坏账准备金额为 9,945.36 万元，计提比例为 100.00%。

2024 年底，公司未全额计提单项应收账款坏账准备，主要原因是公司客户 7 和客户 36 于 2025 年第一季度分别回款 500 万元和 1,466.75 万元，这部分回款剔除在单项计提之外。基于前述判断，公司 2024 年底单项计提应收账款已充分计提坏账准备。

2025 年度，公司单项计提应收账款的坏账准备变动如下：

金额单位：万元

类别	期初余额	本期变动金额				期末余额
		计提	收回或转回	转销或核销	其他	
单项计提	9,816.88	2,283.96	–	2,417.69	262.30	9,945.36

公司 2025 年度单项计提应收账款新增计提坏账准备金额为 2,283.86 万元，主要是个别客户在 2025 年出现了单项计提的指标迹象，公司将其划分为单项计提组合，具体如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	本期划分为单项计提的原因	2024年底		2025年底		新增计提坏账准备
			应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备	
1	客户 9	失信 / 限高	1,418.21	1,418.21	1,418.21	1,418.21	–
2	客户 11	失信 / 限高	757.54	369.59	941.95	941.95	572.36
3	客户 17	失信 / 限高	109.87	83.51	109.87	109.87	26.36
4	客户 19	失信 / 限高	104.07	79.11	104.07	104.07	24.97
5	客户 20	失信 / 限高	99.03	75.27	99.03	99.03	23.76
6	客户 21	失信 / 限高	90.80	48.05	90.80	90.80	42.75
7	客户 23	失信 / 限高	66.10	50.24	66.10	66.10	15.86
8	客户 24	失信 / 限高	63.96	48.62	63.96	63.96	15.34
9	客户 25	失信 / 限高	57.58	43.77	57.58	57.58	13.81
10	客户 26	失信 / 限高	54.74	41.61	54.74	54.74	13.13
合计			2,821.90	2,257.98	3,006.31	3,006.31	748.34

注：上述客户为 2025 年首次划分为单项计提组合、期末坏账准备超过 50 万元的客户。

上述客户均在 2025 年首次出现符合单项计提标准的迹象，因此公司在本年底将其划分为单项计提组合。同时，上述客户在 2024 年底账龄组合的坏账计提比例已经达到 80.02%，计提比例较高，通过账龄组合计提已充分覆盖其预期损失风险，不存在前期减值计提不充分的情形。

（四）说明应收账款核销的具体情况，公司前期采取的催收措施及实施效果，公司应收账款核销的具体依据及合理性。

1、应收账款核销的具体情况

2025 年度，公司基于“依法催收无果、确无财产可供执行”的客观事实，对客户 6 所欠应收账款予以核销，核销金额为 2,417.69 万元。该笔债权分属公司的两家子公司，其中广州南新制药有限公司所属应收账款 2,316.89 万元，常德臻诚医药科技有限公司所属应收账款 100.80 万元。

2、前期采取的催收措施及实施效果

为维护公司的合法权益，公司对客户 6 开展了一系列追偿措施，相关措施与实施效果列示如下：

阶段	催收措施	实施效果
初期催收（2023 年前）	通过电话、函件、实地走访等方式，持续敦促对方履行付款义务。	对方以资金周转困难为由拖延支付，催收无实质回款。
法律追偿（2023–2024 年）	公司于 2023 年 10 月 13 日向广州仲裁委员会提起仲裁，申请裁决对方支付拖欠货款、违约金及相关费用。	公司于 2024 年 12 月 31 日收到《裁决书》（2023 穗仲案字第 20580 号）。仲裁庭全面支持公司诉求，裁定客户 6 支付货款及相应利息、律师费、保全费及大部分仲裁费。公司胜诉，但对方未主动履行。
司法执行（2025 年）	依据生效裁决，向贵州省铜仁市中级人民法院申请强制执行，追索全部债权。	法院通过全国执行网络系统全面查询，未发现被执行人名下有银行存款、动产、不动产等任何可供执行的财产。

3、应收账款核销的具体依据及合理性

公司本次应收账款核销的核心法律依据为《贵州省铜仁市中级人民法院执行裁定书》（（2025）黔 06 执 643 号）。该裁定书明确指出：“在执行中，本院通过全国法院执行网络系统查询，未发现被执行人有银行存款、动产、不动产等可供执行财产……申请执行人的委托代理人李晶晶对财产调查情况予以认可，并同意终结本次执行程序”。

公司本次应收账款核销具有审慎性和合理性，并符合《企业会计准则》的相关规定。一方面，《企业会计准则》对资产的定义是“预期会给企业带来经济利益的资源”，而裁定书证实该债权预期无法带来未来经济利益流入，符合终止确认（核销）的法定条件。另一方面，公司遵循“先全额计提坏账准备，后依法核销资产”的备抵方法，处理方式审慎合规，符合《企业会计准则》的相关规定。同时，应收账款核销并不意味着放弃债权，公司已建立“账销案存”处理机制，该笔债权已转为账外资产进行管理。如后续发现客户 6 有任何可供执行的财产线索，公司将依据裁定书规定，及时向法院申请恢复执行，切实保护公司及股东的合法权益。

（五）列示应收账款前十名余额的名称、交易内容及交易金额、应收账款、合同资产余额、账龄结构、逾期金额、坏账计提、期后回款情况、是否存在关联关系。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款前十名余额的基本信息如下：

金额单位：万元

序号	客户名称	交易内容	原交易金额	应收账款余额	1年以内	1–2年	2–3年	3年以上	逾期金额	计提坏账	期后回款	是否关联方	期后已转让处置金额
1	客户 7	药品销售	2,983.05	2,478.92	–	–	–	2,478.92	2,478.92	2,478.92	–	否	2,478.92
2	客户 2	药品销售	3,299.94	2,243.11	–	31.82	1,399.54	811.75	2,243.11	1,900.30	498.72	否	860.40
3	客户 1	药品销售	4,515.13	2,102.32	701.79	793.75	0.97	605.81	2,102.32	1,283.40	548.27	否	605.81
4	客户 8	药品销售	1,999.62	1,966.35	–	–	–	1,966.35	1,966.35	1,966.35	–	否	–
5	客户 40	药品销售	2,131.03	1,879.00	–	–	–	1,879.00	1,879.00	1,879.00	–	否	1,879.00
6	客户 41	药品销售	1,752.05	1,752.05	–	–	–	1,752.05	1,752.05	1,752.05	–	否	1,752.05
7	客户 42	药品销售	2,158.83	1,493.77	–	–	–	1,493.77	1,493.77	1,493.77	–	否	1,493.77
8	客户 43	药品销售	2,285.28	1,471.82	–	–	–	1,471.82	1,471.82	1,471.82	–	否	1,471.82
9	客户 9	药品销售	1,828.89	1,418.21	–	–	–	1,418.21	1,418.21	1,418.21	–	否	1,418.70
10	客户 44	药品销售	1,652.78	1,359.11	–	–	–	1,359.11	1,359.11	1,359.11	–	否	1,359.11
合计			24,606.59	18,164.85	701.79	825.57	1,400.51	15,236.78	18,164.65	17,002.93	1,046.99		13,319.57

备注：公司应收账款余额前十名中期后已转让处置 13,319.57 万元，占前十名应收账款余额的 73.33%。

【会计师核查】

1、核查程序

（1）了解和评价公司与应收账款管理相关的关键内部控制的设计和执行，并测试其运行的有效性。

（2）获取公司销售信用政策情况、应收账款明细表、主要客户的销售合同或订单，检查主要合同条款，核实信用政策、结算方式。

（3）了解公司应收账款规模大幅下降的原因，检查客户回款资料、应收账款折让协议、应收账款核销资料，判断应收账款下降的原因合理性。

（4）获取应收账款账龄明细表，了解公司账龄划分标准、1 年以内账龄占比较低的原因，复核账龄划分的准确性、结合销售政策判断 1 年以内账龄占比低的原因合理性。

（5）获取 3 年以上应收账款对应的收入明细单据，复核收入确认时点与金额；访谈业务人员，了解 2025 年以来公司与相关客户的业务往来情况。

（6）结合公司应收账款账龄、历史坏账准备实际发生情况、应收账款期后收回情况等，分析应收账款坏账准备计提是否充分。

（7）了解公司将客户划分为单项计提组合的判断依据及相应组合的坏账准备计算方法，获取单项计提坏账准备客户清单、工商信息、涉诉及失信资料，逐笔评估计提合理性；对比以前年度减值测算资料，核查是否存在前期计提不充分、应单项计提未计提的情形。

（8）获取公司应收账款的期后回款情况，分析主要客户期后回款是否存在异常。

（9）根据客户余额重要性，抽取样本执行函证程序以确认报告期内应收账款余额的准确性。

（10）查阅本期应收账款核销对应的全套资料：包括核销申请、涉诉资料、内部审批文件、账务处理凭证，核实核销背景、审批流程及核销依据的合规性。

（11）检查应收账款前十名客户明细，抽查对应销售合同、结算单据、回款凭证、坏账计提表，核对应收账款余额、账龄、逾期金额、坏账准备计提、期后回款等信息；查阅前十名客户工商资料，对比公司关联方清单，核查客户与公司是否存在关联关系。

2、核查意见

（1）本期应收账款余额同比大幅下降，主要系公司积极催收实现大额存量回款，同时严控新增赊销敞口，并辅以应收核销、协商折让等多种债权清理手段的效果。

（2）公司 1 年以内账龄占比较低，系本期销售结算模式全面转向现款现货、新增赊销敞口极小的真实体现；针对 3 年以上应收账款的客户在 2025 年以来的交易行为，公司已实施严格的风险隔离措施，避免产生新的信用风险敞口，并积极通过挂牌转让部分应收账款的形式减少历史应收账款的金额及占比。

（3）公司单项计提应收账款的客户不存在关联方情况，单项计提系客户已经出现失信、破产、限高情形，且从期后回款情况来看回款比例极低，公司全额计提坏账准备的依据充分、比例合理；本期不存在应单项计提而未计提的情形，前期坏账计提符合对应时点客观情况，不存在计提不充分问题。

（4）公司本次应收账款核销基于司法文书的客观事实，遵循公司内部控制审批流程，遵守企业会计准则的规定，具有审慎性与合理性。

（5）公司与应收账款前十名客户不存在关联关系，应收账款账龄、逾期金额真实，坏账计提具备充分性，相关数据真实、准确。

问题六、关于固定资产和在建工程。

年报显示，公司固定资产 1.45 亿元、在建工程 490.45 万元，分别同比减少 11.24%、增加 1,288.11%，其中部分机器设备等固定资产处于闲置状态、在建工程均由待安装设备构成；其他非流动资产 1,853.17 万元，同比增加 131.91%，均为工程设备预付款；应付账款中，应付设备工程款 469.14 万元；报告期公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 7,980.20 万元。请公司：

（1）量化说明购建固定资产等长期资产资金投入与固定资产、在建工程、预付款项、应付款项之间的勾稽关系，是否存在异常；

（2）列示在建工程中待安装设备的具体内容，结合产能利用率、部分机器设备闲置的情况，说明投资设备的必要性和商业合理性，以及固定资产和在建工程相关减值计提是否充分；

（3）列示工程设备预付款的主要供应商情况、交易内容、预付款余额、账龄、期后交付情况、与公司是否存在关联关系、合同约定付款方式、与合同约定是否一致。

请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）量化说明购建固定资产等长期资产资金投入与固定资产、在建工程、预付款项、应付款项之间的勾稽关系，是否存在异常。

2025 年度，公司购建固定资产等其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、开发支出、预付款项、应付款项、其他应付款的匹配情况如下：

金额单位：万元

项目	金额
加：新增固定资产	377.53
加：新增开发支出	4,062.66
加：新增长期待摊费用	33.49
加：新增在建工程	490.45
加：应交增值税 –