（上接B081版）

时间内即成为公司前五大客户的情况。

2、针对主要客户（不限于前五大客户）营业收入真实性

（1）针对上述情况事项，我们执行了以下核查程序：

①对公司相关负责人员进行访谈，了解当前市场情况、公司经营情况、主要客户情况、公司销售业务流程等；

②获取公司销售相关的内部控制制度，评价其内部控制制度设计是否合理，并对销售循环内部控制实施穿行测试，对关键控制点实施控制测试，评价公司销售业务内部控制执行是否有效；

③获取公司的销售明细表，对主要客户结构进行分析；

④通过公开信息查询主要客户的基本情况，了解其与公司的合作背景及关联关系；

⑤获取主要客户的销售合同或订单，对其销售内容、交货方式、交货期、结算方式、结算账期等具体条款进行审阅；

⑥获取主要客户的销售明细账，与销售合同或订单、出库单、签收单、出口报关单、货运提单、发票、出口退税申报表、海关电子口岸信息等核对；

⑦检查主要客户的销售回款、期后回款情况，取得银行回单核对回款人名称、回款金额、回款时间等信息；

⑧对主要客户的销售发生额及往来余额执行函证程序。

（2）已获得的审计证据

通过执行上述审计程序，针对主要客户营业收入真实性我们取得了以下证据：

①公司销售相关内部控制制度；

②公司销售明细表、主要客户销售明细账

③主要客户销售合同或订单、出库单、签收单、出口报关单、货运提单、发票、银行回单；

④出口退税申报表、出口退税收入明细表、海关电子口岸信息表；

⑤主要客户的销售函证回函。

（3）核查意见

经核查，我们认为针对主要客户营业收入真实性已获得充分、适当的审计证据，未发现通过体外资金循环等方式虚增营业收入的情况。

8.关于应收账款。年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额为6.43亿元，较上年度上升12.47%，其中按单项计提坏账准备的应收账款6.20亿元，占比96.45%。

请你公司：

（1）说明在营业收入发生较大幅度下滑的情况下应收账款余额上升的原因及合理性。

公司回复：

报告期应收账款和营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动额	变动率（%）
应收账款	64,273.77	57,148.77	7,125.00	12.47
营业收入	43,723.34	62,930.23	-19,206.89	-30.52
其中：海水养殖	8,809.63	10,358.49	-1,548.86	-14.95
水产品加工	12,928.01	15,866.69	-2,938.68	-18.52
体外诊断业务	19,475.38	33,255.00	-13,779.62	-41.44
其他业务——租赁及其他	2,510.33	3,450.04	-939.71	-27.24

由上表可以看出，公司营业收入2023年度较2022年下降19,206.89万元，应收账款期末余额较期初增加7,125.00万元。营业收入下滑主要为体外诊断业务中的检测服务收入下降所致，2023年度国内相关的检验需求大幅度减少导致公司营业收入大幅度下降，同时根据该部分客户后期计划安排，无法按时支付公司2022年度和2023年度的检测服务款，导致公司2023年度营业收入下降但应收账款余额上升。

综上所述，公司营业收入发生较大幅度下滑但应收账款余额上升的主要原因为2022年度和2023年度的应收检测服务款无法及时收回所致。

（2）说明单项计提坏账准备的应收账款占比较高的原因及合理性，列示其对应的主要客户名称、账龄、形成原因、计提比例，并说明计提比例的合理性。

公司回复：

1、单项计提坏账准备的应收账款的主要客户名称、账龄、形成原因、计提比例以及计提比例的合理性

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄结构					计提比例（%）	形成原因
		1年以内	1-2年	2-3年	3-5年	5年以上		
客户1	798.89					798.89	100.00	情况3
客户2	1,468.01					1,468.01	100.00	情况2
客户3	1,664.00					1,664.00	100.00	情况2
客户4	822.95					822.95	100.00	情况3
客户5	545.72					545.72	100.00	情况3
客户6	582.28					582.28	100.00	情况3
客户7	980.32					980.32	100.00	情况2
客户8	1,139.40					1,139.40	100.00	情况2
客户9	1,134.48					1,134.48	100.00	情况3
客户10	711.50					711.50	100.00	情况3
客户11	1,267.52					1,267.52	100.00	情况2
客户12	774.45					774.45	100.00	情况3
客户13	1,602.43					1,602.43	100.00	情况2
客户14	955.05					955.05	100.00	情况2
客户15	692.09					692.09	100.00	情况3
客户16	1,222.97					1,222.97	100.00	情况2
客户17	1,461.51					1,461.51	100.00	情况2
客户18	944.86					944.86	100.00	情况2
客户19	1,494.16					1,494.16	100.00	情况2
客户20	2,142.59					2,142.59	100.00	情况2
客户21	1,324.94					1,324.94	100.00	情况2
客户22	760.81					760.81	100.00	情况1
客户23	1,089.13					1,089.13	100.00	情况2
客户24	5,611.39	2,047.91	3,563.49				90.00	情况4
客户25	722.54		722.54				90.00	情况4
客户26	3,308.02	989.02	2,319.00				90.00	情况4
客户27	19,101.90	5,846.68	13,086.68	168.55			90.00	情况4
合计	54,323.92							
单项计提应收账款	61,992.28							
占比	87.63%							

注：以上单项计提坏账准备的应收账款的主要客户选取期末应收金额500万以上。

单项计提坏账准备的应收账款的形成原因具体如下：

情况1：部分客户表示因自身经营状况不佳、经营资金短缺，当前确实无力支付相关欠款；

情况2：部分客户由于公司原业务人员离职，后续对接人员无前期销售关系维系，给催收带来一定的难度；

情况3：部分客户已注销或撤店，公司业务人员无法联系到部分欠款客户；

情况4：根据后期计划安排，该部分客户无法及时支付欠款。

（1）针对符合情况1-情况3的客户，该类客户多数为采购海水养殖产品的个体加工厂和个体贸易商及少数零星散户。上述客户账龄绝大多数为5年以上且已逾期，公司已通过催收函、法律诉讼等多种形式进行催收，但由于对方客户经营状况不佳、资金流短缺，部分客户处于失联状态，催收难度极高，预计收回款项的可能性极小。公司根据会计准则规定对逾期客户单项评估信用风险，在综合考虑债务人的经营情况、财务状况、催收情况等因素，预计无法偿还欠款可能性极大，基于谨慎性原则，因此全额计提坏账准备。截至本回函日，上述逾期客户应收款项仍未回款。同时上述应收款项已经公司第八届董事会第七次会议决议进行坏账核销。基于前述理由及其判断，其全额计提坏账准备具有合理性，符合企业会计准则的有关规定。

（2）针对符合情况4的客户，公司已多次与这一部分客户沟通检测服务款项回款事宜，根据后期计划安排该部分客户无法按时支付欠付公司的检测服务款。根据主要检测服务款客户回函，结合其计划安排自2024年起三年内向公司回款约10%，公司基于谨慎性原则，对于符合情况4的其他客户按照90%比例计提坏账准备；对于其他应收检测服务款客户根据其还款意愿及还款能力单项计提坏账准备，基于前述理由及其判断，公司计提提坏账准备比例具有合理性，符合企业会计准则的有关规定。

2、单项计提坏账准备的应收账款占比较高的原因及合理性

单位：万元

单项计提坏账准备的应收账款的单位名称	单项计提坏账准备的应收账款	单项计提坏账准备的应收账款的占比（%）
国内海水养殖客户	32,509.68	50.58
国内体外诊断客户	29,482.60	45.87
合计	61,992.28	96.45

期末公司按单项计提坏账准备的应收账款占应收账款余额的比例为96.45%，占比较高的主要原因系公司前期授信业务监管力度不足、客户经营资金短缺等所致。

（1）国内海水养殖客户

①前期公司在给予客户授信金额及期限时，未进行有效评估和审批；在出现还款延迟的迹象时，未及时调整授信。报告期单项计提坏账准备的客户，大多数均与公司存在较长的合作期限，形成了长期良好的合作关系，在2017年及以前，客户自身周转运营情况良好，回款及时，公司根据销售规模及历史回款情况给予了部分客户一定时间（多数为1年）的授信期。在评估客户的信用风险时，公司未综合考虑客户的实际资产规模、经营状况、财务状况等因素，相关授信未得到有效审批监管。自2018年海水养殖业务客户的应收账款回款出现困难后，公司立刻停止了与上述客户业务往来。

②由于客户自身原因，如经营周转困难，经营资金短缺等因素，导致确实无力偿付货款，另一方面由于客户多为个体经销商，部分客户注销或闭店，导致客户失联，公司原有业务人员离职，后续对接人员未能及时有效进行催收。这些因素进一步增加了呆滞应收账款的总金额。

（2）国内体外诊断客户

近几年公司承担了当地检验需求，自2022年度以来检测服务收入大幅度增加。因检测的相关支出较多，根据这一部分客户后期计划安排，未能及时向公司支付全部检测款，导致公司应收账款余额大幅度增加。公司参考客户目前的回款情况及主要客户后期计划安排未来可能回款金额，基于谨慎性原则，对于检测业务的客户的应收账款余额按单项计提坏账准备。

综上所述，对于海水养殖客户因前期公司内部授信监管问题、客户自身经营问题，导致信用风险较高的应收账款增加，按单项计提坏账准备；对于检测业务的客户，信用风险增加，按单项计提坏账准备。以上原因导致了按单项计提坏账准备的应收账款占比较高。

请和信所对上述问题（1）、（2）进行核查并对坏账准备计提的充分性、合理性发表意见，并说明针对应收账款科目执行的审计程序及获取的审计证据。

年审会计师回复：

1、针对上述问题（1）、（2）以及应收账款科目，我们执行了以下核查程序：

（1）了解和评价管理层对信用政策及应收账款可收回性的内部控制、营业收入相关内部控制的设计和运行有效性，并对收入确认相关内部控制执行控制测试；

（2）复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

（3）对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层计提依据；

（4）对应收账款和收入实施分析程序，如周转率变动分析、账龄分析、两年期末余额重大的客户对比分析等，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；

（5）对销售收入执行细节测试：检查销售合同、销售订单、销售发票、发货单/出库单、签收单、期后回款等信息，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求以及报告期末客户应收款项余额是否真实合理

（6）向重要客户实施函证程序，询证本期发生的销售额及往来款项余额，确认应收账款的真实性、准确性；

（7）检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；

2、获取的审计证据

（1）获取了管理层对信用政策及应收账款可收回性访谈记录；

（2）获取了管理层关于单项计提坏账准备的说明；

（3）获取了管理层预期信用损失计提表，单项计提预计信用损失明细及依据，包括工商查询公司注销证明、通过法律诉讼手段催收应收账款的催款的法院裁决书，其他催收记录等；

（4）取得应收账款、营业收入明细账；

（5）获取了主要客户报告期前及部分期后的销售合同、销售订单、销售发票、发货单/出库单、签收单、银行回单等；

（6）对重要客户进行函证。

3、核查意见

对于单项计提坏账客户中的国内海水养殖客户，自发生减值风险至今公司已停止与上述逾期客户合作，且因业务发生时间为2017年-2018年度，原有业务团队离职无法与之联系以及部分客户注销或闭店导致多年失联等因素，致使本次核查无法直接对相关客户进行访谈了解，故本次核查仅通过检查相关历史原始单据（销售合同、销售发票、出库单）等资料对以往的销售业务进行检查；对于单项计提坏账客户中的国内体外诊断客户，本次核查通过检查相关历史原始单据、向客户函证、索取公司的单项计提坏账准备的依据等方式对以往的销售业务进行检查。经检查，根据目前获取的审计证据，公司应收账款坏账准备的计提充分、合理。

9.关于存货。年报显示，报告期末你公司存货账面余额2.79亿元，其中库存商品0.88亿元，消耗性生物资产1.67亿元。

请你公司：

（1）按产品类别列示库存商品、消耗性生物资产的账面余额、库龄、可变现净值、存放地点、仓库属性，说明针对上述存货的盘点方法，是否存在存货发生重大毁损、灭失的情况。

公司回复：

1、按产品类别列示库存商品、消耗性生物资产的账面余额、库龄、可变现净值、存放地点、仓库属性

（1）报告期末，库存商品具体情况如下：

①库存商品的账面余额、可变现净值、存放地点、仓库属性情况：

单位：万元

品类	账面余额	可变现净值	存放地点	仓库属性
水产品加工产品	1,356.75	1,208.27	中国境内	自营仓库-冷库
水产品加工产品	6,491.85	14.46	中国境内	自营仓库-常温库
体外诊断及检测类产品	902.49	76.06	中国境内	自营仓库
合计	8,751.09	1,298.78		

②库存商品的库龄情况：

单位：万元

品类	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
水产品加工产品-冷冻	1,286.95	68.66		1.13	1,356.75
水产品加工产品-常温	133.62	91.04	14.45	6,252.74	6,491.85
体外诊断及检测类产品	876.46	18.88	7.15		902.49
合计	2,297.04	178.57	21.60	6,253.88	8,751.09
占比（%）	26.25	2.04	0.25	71.46	100.00

由上表可以看出，公司库存商品整体库龄较长，其中3年以上占比71.46%，主要系公司深加工产品胶原蛋白肽等系列产品，受公司资金受困，产品上市以来市场推广效果不佳，导致该系列产品造成积压，预期短期内难以消化利用，出于谨慎性考虑，已对该系列产品全额计提跌价准备。

（2）报告期末，消耗性生物资产具体情况如下：

①消耗性生物资产的账面余额、可变现净值、存放地点、仓库属性情况：

单位：万元

品类	账面余额	可变现净值	仓库属性
海参类：			
其中：开放式海水养殖	11,131.15	6,120.97	自营
围堰养殖	2,467.68	1,588.00	自营
精养池养殖	1,516.75	1,699.14	自营
其他养殖类：			
鱼类、虾蟹	1,608.46	588.69	自营
合计	16,724.04	9,996.80	

报告期末，公司消耗性生物资产主要位于山东省烟台市、海阳市、莱州市、乳山市等自营海域的养殖类产品及自育苗种。

②消耗性生物资产的库龄情况：

单位：万元

品类	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
海参：					
其中：开放式海水养殖	1,692.18	1,891.52	1,123.96	6,423.48	11,131.15
围堰养殖	1,389.76	368.10	80.80	629.02	2,467.68
精养池养殖	968.87	313.69	234.19		1,516.75
鱼类、虾蟹	1,608.46				1,608.46
合计	5,659.27	2,573.32	1,438.95	7,052.49	16,724.04
占比（%）	33.84	15.39	8.60	42.17	100.00

公司海参的养殖周期为3-5年，其中开放式海水养殖为公司的主要养殖方式。鱼类、虾蟹的养殖周期为1年。

2、说明针对上述存货的盘点方法，是否存在存货发生重大毁损、灭失的情况

（1）境内库存商品盘点情况

公司的存货盘存制度为永续盘存制。年末，公司组织仓库管理人员、财务人员对其存货进行全面盘点，公司存货按规定分类、分区域存放于冷冻库、常温库，盘点人员通过点数与称重量相结合的方式进行盘点，按规格盘点产成品数量，盘点数量乘以标准重量计算结存数量。盘点结束后，盘点人员对相关数据进行汇总并与仓库保管账、财务明细账核对，账实相符。

经上述盘点程序，公司库存商品不存在发生重大毁损、灭失的情况。

（2）境外存货盘点情况

公司的境外存货主要为子公司美国Avioq的存货，为了改善现金流、降低产品积压的风险，美国公司采用订单式生产模式，按订单情况采购所需原材料，安排生产并销售给客户，公司产品由HTLV试剂盒和HIV试剂盒构成，其生产周期较短，通常为两周左右，加之圣诞节前已将客户的订单处理完毕，圣诞节期间公司未开工生产，因此报告期期末公司存货处于较低规模水平，期末境外库存金额337.83万元，占合并报表存货金额比例1.21%，由于占比较低，未构成公司期末存货重要组成部分。故本期我们未将海外存货列入监盘范围内，对境外的存货盘点采取以下替代程序：

①了解美国Avioq盘点制度、人员和存货情况，了解、评价其采购与付款循环、生产与仓储相关的内部控制，并测试相关内部控制的有效性；

②复核美国Avioq2023年末存货盘点表并索取部分盘点照片；

③获取美国Avioq期末存货收发存明细表，抽样检查报告期发行人存货出入库单据；

④比较分析报告期存货余额构成情况及变动情况，分析存货水平的合理性；

⑤对2023年末存货进行计价测试和截止性测试。

（3）消耗性生物资产盘点情况

公司的消耗性生物资产考虑到其生物特殊性，盘点方法一般采用抽盘的方式，具体方法如下：

①石斑鱼

石斑鱼采取工厂化方式养殖，对在养鱼的盘点是采用逐池按尾盘点。公司将石斑鱼分为若干规格。期末盘点各车间鱼的尾数，同时对不同规格进行抽标测重，计算出每种规格的单位重量。

②海参

海参活动范围较小，多栖息于海藻繁茂、风浪冲击小、水流缓慢、透明度较大、无大量淡水注入的礁石周边或泥沙底地带海区。一般生活在潮间带至水深 30 米的浅海海域，幼小者生活在浅水底，个体较大者生活在深水底，当海水温度过高（≥20℃），海参处于夏眠状态，当海水温度过低（≤4℃）时，海参进入礁石内并停止进食。

受海参的生活习性、年末海水温度太低无法下水等客观条件限制，无法在期末进行盘点，公司选择在海参适温期（水温10-20℃），通常在每年春秋季节收获前进行盘点。对于开放式海水养殖盘点方法是按海参数量量多、量中、量少区域所占比例，确定若干个测试点，做1米*2米框架1个，放到所抽点处，把框架内海参全部潜水捞取，进行计数、测规格、称重量；对于围堰、精养池养殖盘点方法做1米*2米框架1个，放到所抽点处，把框架内海参全部潜水捞取，在所测点边上地笼网取1米，捞取地笼网内海参进行计数、测规格、称重量。根据抽测数据推测出参池的各规格的存养量，进而估算出全部水域的在养海参的数量、规格及重量。

除上述正常盘点程序之外，公司严格执行生产管理制度，加大巡查检查力度，加强海水质量日常监测，对苗种投放、日常经营管理、捕捞收获等情况及时记录。

经上述程序，公司消耗性生物资产不存在发生重大毁损、灭失的情况。

（2）结合问题（1）的回复，进一步说明存货跌价准备计提的充分性与合理性。

报告期内，公司库存商品和消耗性生物资产存货跌价准备情况：

单位：万元

项目	期末余额	期末存货跌价准备金额	期末账面价值
库存商品	8,751.09	7,452.30	1,298.79
消耗性生物资产	16,724.04	6,909.62	9,814.42

1、对库存商品计提的存货跌价准备情况

截至2023年12月31日，公司库存商品期末余额8,751.09万元，库存商品跌价准备金额7,452.30万元，库存商品账面价值1,298.79万元。

根据企业会计准则规定，公司在期末对库存商品进行全面清查，如由于库存商品毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，使库存商品成本高于可变现净值的，应按可变现净值低于库存商品成本部分，计提库存商品跌价准备，公司报告期对库存商品计提存货跌价准备的具体过程如下：

（1）库存商品-水产品：计算过程为产成品的可变现净值与库存商品账面成本孰低法，即当成本低于可变现净值时，期末存货按成本计价；当可变现净值低于成本时，期末存货按可变现净值计价。可变现净值计算方法：a、计算产成品的销售收入金额（产成品数量乘以销售单价，其中销售单价取自期末最近3个月内的同规格产品不含税的售价）；b、计算预计销售费用（销售费用率乘以产成品的销售收入，其中销售费用率为当期出口或内销销售费用除以当期出口或内销销售收入的比例）；c、可变现净值=目标产成品的销售收入金额-预计销售费用-预计后续加工费用。

（2）库存商品-股原蛋白产品，计算过程主要依据库龄测算，对超过12个月的库存商品全额计提减值准备。库龄在12个月以内的库存商品，计算过程为产成品的可变现净值与库存商品账面成本孰低法，即当成本低于可变现净值时，期末存货按成本计价；当可变现净值低于成本时，期末存货按可变现净值计价，可变现净值计算方法参照库存商品-水产品。

（3）库存商品-部分检测试剂产品：计算过程为产成品的可变现净值与库存商品账面成本孰低法，即当成本低于可变现净值时，期末存货按成本计价；当可变现净值低于成本时，期末存货按可变现净值计价。2023年初检测试剂产品市场需求急剧下滑，此部分产品的可变现净值趋于零，对其全额计提减值准备。

经上述方法测试，库存商品计提减值准备合计7,452.30万元，公司对库存商品计提跌价准备充分、合理。

2、对消耗性生物资产计提的存货跌价准备情况

截至2023年12月31日，公司消耗性生物资产期末余额16,724.04万元，消耗性生物资产跌价准备金额6,909.62万元，消耗性生物资产账面价值9,814.42万元。近年来公司海参销售单价无明显变化，海参成本的上涨是导致海参毛利率下降和对消耗性生物资产计提存货跌价准备的主要原因。公司对消耗性生物资产存货跌价准备具体计算过程如下：

（1）鱼类可变现净值计算方法：a、根据苗种的规格、在养殖尾数、成活率、成长周期以及可出售状态的平均尾重计算目标产成品重量（在养殖尾数*成活率*可出售状态的平均尾重）；b、计算目标规格产成品的销售收入金额（目标产成品重量乘以销售单价，其中销售单价根据近期和未来市场预期售价综合考虑）；c、计算预计继续投入养殖成本（继续投入养殖成本等于最近一年发生的养殖成本乘以养殖周期）；d、可变现净值=目标规格产成品的销售收入金额-预计继续投入养殖成本。

（2）海参可变现净值计算方法：a、根据苗种的规格、养殖方式、成活率、成长周期计算目标产成品数量（投苗数量乘以该养殖方式下的成活率）；b、计算目标规格产成品的销售收入金额（目标产成品数量乘以销售单价，其中销售单价根据近期和未来市场预期售价综合考虑）；c、计算预计继续投入养殖成本（继续投入养殖成本等于年平均固定成本乘以继续养殖周期，其中年平均固定成本等于平均养殖周期内除原料成本外的成本和/平均养殖周期，继续养殖周期根据平均养殖周期推算）；f、可变现净值=目标规格产成品的销售收入金额-预计继续投入养殖成本。

经上述方法测试，消耗性生物资产计提减值准备合计6,909.62万元，公司对消耗性生物资产计提跌价准备充分、合理。

请和信所对上述问题（1）、（2）进行核查并发表明确意见，并说明针对存货科目执行的审计程序及获取的审计证据。

年审会计师回复：

1、针对库存商品及原材料等，我们执行了以下核查程序：

（1）评估并测试管理层与存货保管、领用、出入库、盘点、资产减值等有关的内部控制，确认存货管控的安全性和数量计量的准确性；

（2）编制存货明细表，复核加计与总账数、明细账合计数核对相符；

（3）实施实质性分析程序，对存货余额、各月生产成本总额、单位生产成本变动情况进行分析；

（4）对存货中的原材料与库存商品执行了监盘程序，并编制了监盘报告；选取样本双向核对存货明细表与存货盘点结果；

（5）我们选取了资产负债表日前后的凭证与出、入库单据进行双向核对，以确定存货出入库被记录在正确的会计期间；

（6）抽查本期存货增减变动凭证与附件以确定会计处理是否正确；

（7）复核公司存货跌价准备计算过程及相关依据资料；

（8）获取本期存货销售明细、存货跌价准备转销底稿，核查本期存货转回或转销存货跌价准备的会计处理是否符合企业会计准则规定；

（9）检查与存货相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

2、针对消耗性生物资产，我们执行了以下核查程序：

（1）了解和评价管理层与消耗性生物资产的计量和资产减值有关的内部控制的设计，并测试了关键程序的运行有效性；

（2）与管理层进行沟通，了解并评价日常经营过程中消耗性生物资产安全的防范措施以及风险应对策略；

（3）编制各养殖场消耗性生物资产明细表，并与总账、明细账核对，与历年投苗汇总表核对；

（4）编制生产成本明细表，对各月发生额进行分析，编制参苗成本分配测算表，对参苗成本分配、结转成本的金额进行检查；

（5）编制投苗观察计划、投苗观察总结，在春季和秋季对部分厂区实施抽盘、监盘程序，并取得对海底消耗性生物资产存货状况的影像记录及公司日常监测报告；

（6）核实公司账面苗种采购及投放原始记录、采捕记录等，对投苗过程实施观察，与相应账面记录进行比较，并对海参苗主要供应商实施函证、访谈及现场勘察等程序；

（7）取得管理层对海底消耗性生物资产存货状况的说明，对是否存在减值迹象进行判断；

（8）了解和评价管理层计算存货可变现净值中采用的关键假设及输入值，这些假设和输入值包括市场价格、消耗性生物资产的成活率、至采捕期将要投生的养殖成本等，复核管理层预测可变现净值并对其重新计算；

（9）获取本期存货销售明细、存货跌价准备转销底稿，核查本期存货转回或转销存货跌价准备的会计处理是否符合企业会计准则规定；

（10）检查与存货相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

3、获取的审计证据：

（1）存货收发存、明细账、成本计算单；

（2）存货盘点相关资料及消耗性生物资产日常监管记录；

（3）存货穿行测试样本，关键控制点测试样本；

（4）存货的销售明细表、存货跌价准备转销及存货跌价准备计提测算表；

（5）存货跌价准备测算表以及可变现净值中采用的关键假设及输入值；

（6）资产负债表日前后的凭证与出、入库单据；

（7）海参投苗记录、捕捞记录、监盘记录；

（8）海参苗种采购函证的回函、访谈记录。

4、核查意见：

经核查，我们认为公司期末库存商品、消耗性生物资产不存在发生重大毁损、灭失的情况，期末库存商品、消耗性生物资产跌价准备计提充分、合理，符合企业会计准则规定。

10.关于期间费用。年报显示，报告期内你公司发生销售费用1,919.18万元，同比上升11.90%；管理费用1.35亿元，同比下降9.70%，其中公司经费3,034.32万元；研发费用2,401.74万元，同比下降11.50%；财务费用8,290.12万元，同比上升125.93%，其中利息支出1.19亿元。

请你公司：

（1）列示报告期及上一年度的销售费用率、管理费用率，并结合同行业可比公司情况说明公司上述费用率的大小及变动趋势是否合理。

公司回复：

1、报告期及上一年度公司与同行业销售费用率、管理费用率情况

公司名称	费用类型	2023年度（%/万元）	2022年度（%/万元）	变动率（%）
东方海洋	销售费用率	4.39	2.73	61.05
	管理费用率	30.89	23.77	29.96
	营业收入	43,723.34	62,930.23	-30.52
獐子岛	销售费用率	4.77	3.73	28.09
	管理费用率	5.25	5.15	1.94
	营业收入	167,747.36	202,059.72	-16.98
好当家	销售费用率	1.86	2.72	-31.74
	管理费用率	3.59	5.15	-30.21
	营业收入	156,380.45	119,297.56	31.08

由上表可以看出，公司本期销售费用率、管理费用率均较上期同比上升，销售费用率同比上升原因详见本问询问题10、（2）回复内容，管理费用率同比上升原因系本期营业收入下滑所致，收入下滑原因详见本问询问题3、（1）回复内容。

与同行业相比，公司销售费用率不存在较大差异，处于行业中间水平；公司管理费用率与同行业存在较大差异，远超同行业，主要系公司受非经营性资金占用和违规担保连续多年影响，公司运营受阻，整体营收规模下降所致。

综上所述，公司销售费用率、管理费用率变动以及与同行业存在差异符合公司实际情况，具有合理性。

（2）说明在营业收入发生较大下滑的情况下销售费用继续上升的合理性。

公司回复：

1、报告期营业收入较上期下滑原因

公司本期营业收入为43,723.34万元，上期营业收入为62,930.23万元，同比下降30.52%，营业收入较上期下滑原因详见本问询问题3、（1）回复内容。

2、销售费用增加原因

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动比例
市场推广费	385.42	183.93	201.49	109.55%
职工薪酬	928.23	1,171.91	-243.68	-20.79%
招待费	59.64	83.69	-24.05	-28.74%
差旅费	57.13	45.52	11.61	25.50%
服务费	12.36	54.88	-42.52	-77.47%
其他	476.40	175.18	301.22	171.95%
合计	1,919.18	1,715.11	204.07	11.90%

由上表可以看出，销售费用本期较上期增加204.07万元，同比上升11.9%，其中变动较大的是市场推广费、职工薪酬以及其他项目，变动的金额分别为201.49万元、-243.68万元、301.22万元，具体原因如下：

（1）本期市场推广费增加201.49万元，同比上升109.55%，增加的主要原因为公司的大健康事业部为拓展公司产品的境外销售渠道，与有境外医疗、医药行业客户资源的公司签订居间服务合同，为公司寻找和介绍客户，打开境外市场而发生的费用，合计194.01万元。

（2）本期销售费用职工薪酬减少243.68万元，同比下降20.79%，减少的主要原因为上期检测业务较多，公司大健康事业部收入较高，公司依据《销售考核奖励政策》的规定，计提市场相关岗位绩效，而本期检测业务大幅度减少，大健康事业部收入降低，销售人员绩效工资减少。

（3）本期销售费用其他增加301.22万元，同比上升171.95%，增加的主要原因系公司水产品加工业务为增强与国内外客户合作关系，提高产品稳定客户群体，提供产品质量水准，本期增加水产品加工指导费315万元。

综上所述，本期公司发生的销售费用符合业务发展需要，具有合理性。

（3）列示报告期及上一年度管理费用中公司经费的明细项目。

公司回复：

1、管理费用中公司经费的具体构成

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动比例
办公费	898.22	627.59	270.63	43.12%
差旅费	131.47	88.82	42.65	48.02%
车辆费	167.12	127.16	39.96	31.43%
水电费	200.62	180.6	20.02	11.09%
租赁费	130.66	613.56	-482.90	-78.70%
绿化费	383.72	346.91	36.81	10.61%
修理费	53.20	57.82	-4.62	-7.99%
电话费	32.03	37.31	-5.28	-14.15%
中介服务费	1,037.27	2,933.68	-1,896.41	-64.64%
合计	3,034.32	5,013.45	-1,979.13	-39.48%

由上表可以看出，公司经费本期较上期减少1,979.13万元，同比下降39.48%，主要为中介咨询费、租赁费减少所致，具体原因如下：

（1）本期较上期租赁费大幅减少482.90万元，同比下降78.70%，系①莱州湾因赤潮影响2022年度该养殖基海域暂时闲置，租应的海域租赁费145万元计入管理费用核算；②2022年度公司与莱州市朱旺村民委员会协商并根据债权申报确认补记以前年度260万租赁费。

（2）本期较上期中介费用减少1,896.41万元，同比下降64.64%，系上期山东同济律师事务所为公司资金占用、违规担保相关事务提供法律服务，上期对公司进行了债权申报，经协商确认法律服务合计1,460.00万元。

综上所述，公司经费的发生与实动符合公司日常经营需要，变动具有合理性。

（4）说明研发费用中职工薪酬、直接投入、折旧及摊销的归集方法及合理性，是否存在研发人员与其他人员、研发领料与其他领料不可区分的情况。

公司回复：

公司制定了与研发费用相关的内部控制制度，对公司研发项目从前期立项到研发项目结项的流程加以规范。职工薪酬、直接投入、折旧及摊销的归集方法如下：

1、职工薪酬归集方法

公司设有专门的研发部门及研发人员从事项目研发工作，人事部门每月归集直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金。月末人力部门将核算的研发人员的薪酬汇总至财务部，财务部依据当月研发人员从事不同研发项目的工时比例来分摊各研发项目的人员人工费用。

公司建立了涵盖工时填报、研发负责人审核、人力资源部门审核，财务复核等一系列的内控制度，研发人员成本归集口径清晰，归集路径明确，计入研发活动的人工支出的标准及划分合理。

2、直接投入归集方法

直接投入费用为研发活动直接消耗的材料、燃料、动力费用和零星试验费等。①研发活动直接消耗的材料，按不同项目的领用情况直接归集并分摊到对应的项目；②燃料和动力费用是当期用于研发项目的燃料及动力费，按实际耗用的研发工时比例合理分摊至各研发项目；③其他零星试验费按各个研发项目实际发生的费用直接归集到各个项目。

公司在实际材料出库时，已经将研发领料与其他领料分开标注，不存在研发领料和其他领料不可区分的情况。

3、折旧及摊销归集方法

固定资产折旧及无形资产摊销费用为专用于研发活动的仪器、设备的折旧费；专用于研发活动的软件、专利权、非专利技术(包括许可证、专有技术、设计和计算方法等)的摊销费用。财务部依据研发部提供的研发实际使用的固定资产及无形资产工时分配表，将该部分固定资产及无形资产的摊销费用按照各个项目当月使用的工时比例合理分摊至各研发项目。

综上所述，公司研发费用中的人工费、直接投入及折旧摊销的归集和分配准确，具有合理性，符合《企业会计准则》的规定及行业惯例，不存在研发人员与其他人员、研发领料与其他领料不可区分的情况。

（5）列示报告期内的利息支出明细，包括对应的借款合同名称、借款金额、借款期限及利率等。

公司回复：

公司财务费用利息支出明细及分类情况：

单位：万元

债权人（借款合同名称）	借款金额	借款期限	借款利率	利息金额	备注
交通银行股份有限公司烟台分行	3,734.84	已逾期	4.35%-6.00%	243.86	1、借款金额为债权申报确认本金金额 2、借款利率为原合同利率； 3、利息金额除原合同约定利息外还包含合逾期罚息及复利计息等，该金额已经重整管理人最终确认； 4、逾期借款罚息利率为原贷款利率加30%-50%
青岛银行股份有限公司烟台分行	3,888.19	已逾期	6.50%	399.19	
兴业银行股份有限公司烟台分行	4,990.00	已逾期	6.09%	442.15	
中国农业银行股份有限公司烟台莱山支行	21,598.00	已逾期	5.22%	1,959.68	
中国银行股份有限公司烟台莱山支行	7,199.02	已逾期	4.79%	500.05	
中国信