（上接B034版）

序号	客户名称	销售额	占年度委托加工相关订单的销售总额比例
1	客户B1	6,467.36	100.00%

2、获取的审计证据：包括但不限于能耗记录、产品质检报告、工艺流程图及设备运行维护记录、委托加工明细、销售订单/合同、采购订单/合同、委托加工合同、物流单据、发货单据、成本计算表、访谈记录等。

（三）核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：

公司为获取并保障客户长协订单，于产能爬坡期间将部分自行获取的订单委托给非关联第三方容汇锂电进行委托加工，同时，为保障委托加工业务的顺利履约以及综合考虑订单需求以及经济利益的情况下进行生产经营安排符合正常商业逻辑，因此，山西东拓在产线产能未用满的情况下进行委托加工符合实际经营情况，具备合理性。

问题6

报告期内，你公司原有石英晶体元器件业务（谐振器、振荡器）实现营业收入2.41亿元，同比增长11.67%，但毛利率为4.56%，同比下降0.42个百分点，对比同行业公司泰晶科技（603738）石英晶体谐振器毛利率18.30%、ST惠伦（300460）表面贴装式压电石英晶体谐振器毛利率7.81%，晶赛科技（920981）石英晶振毛利率9.78%存在差异。

（1）请结合石英晶体元器件行业情况、你公司产品结构及主要产品售价和成本变动情况等，说明你公司石英晶体元器件业务在营收增长的情况下毛利率下降或提升不明显的原因及合理性。

（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复说明】：

（1）请结合石英晶体元器件行业情况、你公司产品结构及主要产品售价和成本变动情况等，说明你公司石英晶体元器件业务在营收增长的情况下毛利率下降或提升不明显的原因及合理性。

（一）石英晶体元器件行业情况

石英晶体元器件的行业发展与电子信息产业的技术迭代、下游终端的产销情况息息相关。公司产品的主要直接客户类型为家电、安防、网络通讯等消费电子产品生产商。

自2021年第四季度开始，全球消费电子市场需求持续放缓，对上游元器件行业影响较大，而石英晶体元器件生产厂商在2020-2021年扩产的产能在2022年度逐步释放，导致2022年度和2023年度石英晶体元器件市场供过于求，行业竞争加剧，产品价格持续大幅度下滑。2024年起全球经济缓慢复苏，国产替代进程加速，带动国内电子信息产业逐步回暖。尽管下游需求出现反弹回升，但由于行业早期产能扩张严重，2025年度石英晶体元器件同行业企业间的低价竞争普遍存在，在此背景下，公司主要产品的销售价格仍未见好转。

（二）公司石英晶体元器件业务的总体情况

1、石英晶体元器件销售情况

单位：万元/万只

项目	产品分类	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
销售数量	谐振器	171,600.12	147,590.70	24,009.42	16.27%
	振荡器	648.17	311.89	336.28	107.82%
	合计	172,248.29	147,902.59	24,345.70	16.46%
营业收入	谐振器	23,593.01	21,267.40	2,325.61	10.94%
	振荡器	493.35	301.81	191.54	63.46%
	合计	24,086.36	21,569.21	2,517.15	11.67%
营业成本	谐振器	22,576.19	20,408.98	2,167.21	10.62%
	振荡器	411.67	85.69	325.98	380.42%
	合计	22,987.86	20,494.67	2,493.19	12.17%
毛利	谐振器	1,016.82	858.42	158.40	18.45%
	振荡器	81.68	216.12	-134.44	-62.21%
	合计	1,098.50	1,074.54	23.96	2.23%
毛利率	谐振器	4.31%	4.04%	/	0.27%
	振荡器	16.56%	71.61%	/	-55.05%
	合计	4.56%	4.98%	/	-0.42%

注：2024年度振荡器产品毛利率较高的主要原因系2024年度转销2023年末计提减值的存货金额较大，导致2024年度振荡器产品的营业成本大幅降低；同时振荡器产品整体销售规模较小，从而致使2024年度振荡器产品毛利率大幅提升。

2、石英晶体元器件销售、成本单价变动情况

单位：元/千只

分类	2025年度比2024年度单价变动	
	销售单价	成本单价
谐振器	-4.59%	-4.86%
振荡器	-21.35%	131.16%
合计	-4.11%	-3.69%

由上表可知，2025年度石英晶体元器件毛利率同比下降的原因主要系振荡器的毛利率较上年同期下降所致。

（三）公司石英晶体元器件主要产品售价和成本变动情况

单位：元/千只

产品	2025年度比2024年度单价变动	
	销售单价	成本单价
谐振器XS-3225	-3.93%	-4.26%
谐振器XS-2016	-5.37%	-5.69%
谐振器XG-3225	-20.94%	-18.95%
谐振器XS-2520	-10.61%	-8.26%
谐振器MF-3215	-1.43%	-6.26%

注：上述产品合计销售金额占全年石英晶体元器件销售金额的87.83%，其中谐振器XS-3225销售金额占全年石英晶体元器件销售金额的60.54%。

由上表可知，公司2025年度主要产品销售单价、成本单价较上年同期均有所下降。

（四）同行业上市公司对比情况

1、同行业营业收入对比情况

单位：万元

公司名称	2025年度营业收入	2024年度营业收入	变动金额	变动比例
泰晶科技	90,683.58	78,428.90	12,254.68	15.63%
惠伦晶体	52,401.85	51,627.95	773.90	1.50%
晶赛科技	35,813.91	31,340.99	4,472.93	14.27%
平均值	59,633.11	53,799.28	5,833.83	10.47%
东晶电子	24,086.36	21,569.21	2,517.15	11.67%

由上表可知，公司2025年度石英晶体元器件（谐振器、振荡器）营业收入较上年同比增长11.67%，与同行业上市公司平均值变动趋势基本一致。

2、同行业毛利率对比情况

公司名称	2025年度毛利率	2024年度毛利率	两期变动
泰晶科技	18.30%	23.29%	-4.98%
惠伦晶体	7.81%	2.61%	5.20%
晶赛科技	9.78%	11.61%	-1.83%
平均值	11.96%	12.50%	-0.54%
东晶电子	4.56%	4.98%	-0.42%

由上表可知，公司2025年度石英晶体元器件毛利率较上年同比下降0.42%，且毛利率水平低于同行业上市公司平均值，主要原因系虽同行业上市公司主营产品均为石英晶体元器件，但各方产品类型存在差异，致使各方毛利率水平略有差异，但公司两期毛利率变动趋势与同行业上市公司平均值变动趋势基本一致。

综上所述，2025年度公司石英晶体元器件业务下游消费电子市场需求整体缓慢复苏，带动公司产品销量增长，营业收入较上年均有所上升，但是由于石英晶体元器件同行业企业间的低价竞争普遍存在，公司主要产品的销售价格仍未见好转，导致公司石英晶体元器件业务在营收增长的情况下毛利率下降，符合行业实际情况，具备合理性。

（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施的主要程序包括：

1、访谈公司管理层、销售负责人、生产负责人，了解石英晶体元器件行业的发展趋势、市场竞争格局、公司产品结构及定价策略；

2、查阅同行业可比公司的公开信息，了解行业平均毛利率水平及变动趋势；

3、按产品类型计算并分析各期毛利率变动，识别毛利率下降或提升不明显的主要驱动因素；

4、选取样本，检查销售合同、出库单、客户签收单、发票等，验证收入真实性；检查采购合同、入库单、发票等，验证成本真实性；

5、对资产负债表日前后确认的收入和成本进行截止性测试，检查是否存在跨期情况。

（二）核查比例及获取的审计证据

1、核查比例：

（1）对主要客户销售额函证确认比例70%以上，函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	公式	2025年
石英晶体元器件业务营业收入	a	24,086.36
回函相符金额	b	18,564.16
回函不符并且可确认金额	c	2,067.72
回函可确认金额	d=b+c	20,631.88
回函可确认金额比例	e=d/a	85.66%
未回函金额	f	-
未回函执行替代测试金额	g	-
未回函执行替代测试比例	h=g/f	/
回函及执行替代测试合计比例	I=(d+g)/a	85.66%

（2）抽查主要原材料采购合同、入库单、发票等，覆盖70%以上主要供应商，明细如下：

单位：万元

项目	2025年
石英晶体元器件业务采购金额	16,987.86
细节测试检查采购金额	11,926.05
细节测试检查比例	70.20%

（3）收入、成本细节测试样本覆盖率在70%以上，其中收入细节测试明细如下：

单位：万元

项目	2025年
石英晶体元器件业务营业收入金额	24,086.36
细节测试检查收入金额	17,814.14
细节测试检查比例	73.96%

成本细节测试明细如下：

单位：万元

项目	2025年
石英晶体元器件业务成本金额	23,736.80
细节测试检查成本金额	19,283.81
细节测试检查比例	81.24%

2、获取的审计证据：包括但不限于分产品类型的收入成本明细表、销售台账、采购台账；主要销售合同、采购合同、发票、入库单、出库单；同行业可比公司年度报告；访谈纪要等。

（三）核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：公司本年度石英晶体元器件业务在营收增长情况下毛利率下降或提升不明显的原因分析是合理的，公司已结合行业竞争情况、产品结构变化、主要产品售价及成本变动等因素进行了充分说明，相关解释与公司实际经营情况、行业发展趋势相符，毛利率的变动具有商业合理性，不存在异常情况。

问题7

报告期内，你公司实现经营活动产生的现金流量净额-0.35亿元，同比减少284.38%。其中销售商品、提供劳务收到的现金2.72亿元，同比增加90.02%，购买商品、接受劳务支付的现金2.38亿元，同比增加187.49%。

（1）你公司称，本年度经营活动产生的现金流量净额减少主要系本年度新增全资子公司山西东拓原材料采购付现增加所致。请列式购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的具体构成，说明山西东拓原材料采购付现增加是否与存货变动情况相匹配。

（2）请结合你公司销售及采购信用政策、结算方式、新增电池级碳酸锂业务对经营活动现金流的影响（包括采购付款周期及销售回款周期）等，进一步说明本年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因及合理性。

（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复说明】：

（1）你公司称，本年度经营活动产生的现金流量净额减少主要系本年度新增全资子公司山西东拓原材料采购付现增加所致。请列式购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的具体构成，说明山西东拓原材料采购付现增加是否与存货变动情况相匹配。

公司本年度购买商品、接受劳务支付的现金两期变动明细如下：

单位：万元

项目名称	2025年度	2024年度	增减金额	增减比例
购买商品、接受劳务支付的现金	23,837.79	8,291.83	15,545.96	187.49%
其中：山西东拓购买商品、接受劳务支付的现金	12,778.34	-	12,778.34	100.00%
存货账面余额	11,126.62	9,693.59	1,433.03	14.78%
其中：山西东拓存货账面余额	2,372.95	-	2,372.95	100.00%
主营业务成本金额	33,112.00	20,494.67	12,617.33	61.56%
其中：山西东拓主营业务成本金额	9,375.20	-	9,375.20	100.00%

由上表可知，公司购买商品、接受劳务支付的现金增加主要系山西东拓购买商品、接受劳务支付的现金形成，山西东拓电池级碳酸锂业务主要原材料基本系按暂定价格支付预付款，根据最终价格结算，采购付款周期较短、采购付现比例高，主营业务成本及存货余额当期均已付现。

综上，本期采购付现及经营现金流出增加，属于电池级碳酸锂业务经营所需的合理投入，山西东拓原材料采购付现变动与存货变动基本匹配，符合实际经营情况，具备合理性。

（2）请结合你公司销售及采购信用政策、结算方式、新增电池级碳酸锂业务对经营活动现金流的影响（包括采购付款周期及销售回款周期）等，进一步说明本年度经营活动产生的现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因及合理性。

（一）公司两期营业收入、净利润及经营活动产生的现金流量情况

单位：万元

项目名称	2025年度	2024年度	增减金额	增减比例
营业收入	35,526.76	21,719.30	13,807.46	63.57%
其中：山西东拓营业收入	10,217.99	-	10,217.99	100.00%
净利润	-5,002.11	-7,345.34	2,343.23	31.90%
其中：山西东拓净利润	401.20	-	401.20	100.00%
经营活动产生的现金流量净额	-3,526.15	-917.37	-2,608.78	-284.38%
其中：山西东拓经营活动产生的现金流量净额	-3,330.98	-	-3,330.98	-100.00%

由上表可知，公司本期营业收入、净利润均较上年同期有所增加，而经营活动产生的现金流量净额较上年同期有所减少，主要原因系受到山西东拓经营活动产生的现金流净额为负的影响。

（二）公司销售及采购信用政策、结算方式

1、本期前五大客户两期信用政策比较

（1）石英晶体元器件业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户A1	月结90天	月结90天
客户A2	月结90天	月结90天
客户A3	月结90天	月结90天
客户A4	TT30天	TT30天
客户A5	月结90天	月结90天

由上表可知，公司石英晶体元器件业务的销售信用政策一般为月结30天到90天，且两期前五大客户信用政策未发生变化。

（2）电池级碳酸锂业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户B1	货到支付以暂定款，月度结算	/
客户B2	货到支付以暂定款，月度结算	/
客户B3	货到支付以暂定款，月度结算	/
客户B4	装车付款，月度结算	/
客户B5	先货后款，月度结算	/

由上表可知，公司电池级碳酸锂业务的销售信用政策一般为货到支付暂定款，月度结算。

上述业务板块的结算方式包括现金电汇或票据的形式。

2、本期前五大材料供应商两期信用政策比较

（1）石英晶体元器件业务

供应商名称	2025年信用政策	2024年信用政策
供应商A1	月结90天	月结90天
供应商A2	TT30天	TT30天
供应商A3	月结90天	月结90天
供应商A4	月结60天	月结60天
供应商A5	月结90天	月结90天

由上表可知，公司石英晶体元器件材料供应商的采购信用政策一般为月结30天到90天，且两期前五大材料供应商的信用政策未发生变化。

（2）电池级碳酸锂业务

供应商名称	2025年信用政策	2024年信用政策
供应商B1	按暂定价格支付预付款，月度结算	/
供应商B2	按暂定价格支付预付款，月度结算	/
供应商B3	按暂定价格支付预付款，月度结算	/
供应商B4	先款后货	/
供应商B5	全部货物装车完毕后支付全款，支付全部货款后放行车辆	/

由上表可知，公司电池级碳酸锂业务的材料供应商信用政策一般为按暂定价格支付预付款，月度结算。

上述业务板块的结算方式包括现金电汇或票据的形式。

（三）新增电池级碳酸锂业务对经营活动现金流的影响

1、采购付款周期对现金流的影响

电池级碳酸锂的采购结算方式为先款后货，账期一般为合同签订后3/5个工作日内，按全额预付或发货批次预付；后续根据最终价格进行结算，实行多退少补；现货采购普遍账期较短，且现款现货交易占比较高。电池级碳酸锂业务因预付比例更高、账期更短，需要资金垫付，导致经营活动现金流流出相应增加。

2、销售回款周期对现金流的影响

电池级碳酸锂的销售结算方式以货到验收后付款，账期为双方约定验收后先行按暂定含税单价支付货款，后续再按结算价格多退少补，实行月度结算；当月销售交付完成后当月团可完成收款结算，本期期末已确认收入的销售订单全部回款，货到付款与较短的回款周期使得营业收入与经营活动现金流流入同步增长。

3、对经营活动现金流整体影响

由于电池级碳酸锂行业价格波动较大，市场以现货交易为主，原材料备货及锁价采购会产生阶段性现金占用，导致经营活动现金流阶段性流出增加，相关结算周期、预付及回款政策符合电池级碳酸锂行业上下游交易惯例。

综上所述，公司本年度经营活动现金流净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因主要系受到山西东拓经营活动现金流净额为负的影响。报告期末，公司结合期后在手订单和原材料价格进行适当备货，经营活动现金流阶段性流出增加，由于相关材料尚未加工成产成品销售，故未形成经营活动现金流流入，从而导致经营活动现金流净额为负，符合公司实际经营情况，具备合理性。

（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施的主要程序包括：

1、获取公司分月、分供应商的采购明细表及购货付现明细表，复核其构成情况；

2、获取公司报告期内现金流量表的编制底稿，复核其编制过程，核对与资产负债表、利润表相关项目的勾稽关系；

3、获取公司采购明细表、应付账款明细表、存货明细表等，分析“购买商品、接受劳务支付的现金”的具体构成，并与存货、应付账款等科目的变动进行交叉核对；

4、逐项分析存货、经营性应收项目、经营性应付项目、资产减值准备、折旧摊销等调节项目的变动原因及合理性；

5、抽样检查公司与主要客户、供应商签署的销售/采购合同，了解合同约定的信用政策、结算方式、付款/回款周期等关键条款。

（二）核查比例及获取的审计证据

1、核查比例：

（1）对“购买商品、接受劳务支付的现金”的主要构成项目进行了100%的分析；

（2）对净利润调节为经营活动现金流量的所有调节项目进行了100%的分析；

（3）对主要销售及采购合同进行了抽样检查，抽样比例超过70%，明细如下：

单位：万元

类别	名称	销售额/采购额	占年度销售/采购材料总额比例
客户	客户第一名	6,467.36	18.20%
客户	客户第二名	3,365.10	9.47%
客户	客户第三名	2,305.71	6.49%
客户	客户第四名	2,198.53	6.19%
客户	客户第五名	1,731.53	4.87%
客户	除了前五大客户外的其他客户	11,963.89	33.68%
	合计	28,032.12	78.90%
供应商	供应商第一名	7,817.92	27.61%
供应商	供应商第二名	5,164.35	18.24%
供应商	供应商第三名	2,728.75	9.64%
供应商	供应商第四名	1,322.40	4.67%
供应商	供应商第五名	1,130.27	3.99%
供应商	除了前五大供应商外的其他材料供应商	6,895.51	24.36%
	合计	25,059.20	88.51%

2、获取的审计证据：包括但不限于现金流量表编制底稿、采购明细表、销售明细表、存货明细表、应收账款/应付账款明细表、主要销售/采购合同、银行对账单等。

（三）核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：

1、公司本期采购付现及经营现金流出增加，属于电池级碳酸锂业务经营所需的合理投入，原材料采购付现变动与存货变动基本匹配，符合实际经营情况，具备合理性；

2、公司关于经营活动现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势背离的原因分析在所有重大方面是合理的，符合公司实际经营情况和行业特点，不存在异常情况。

问题8

报告期末，你公司应收账款账面价值0.82亿元，同比增加24.60%，环比2025年三季度末增加7.17%，坏账计提比例为9.79%；应收款项融资账面价值0.16亿元，同比增加569.50%，环比2025年三季度末增加440.08%，坏账计提比例为0.30%。报告期内，你公司计提应收账款坏账准备82.08万元，核销应收账款坏账准备0.09万元；计提应收款项融资坏账准备1.79万元，涉及数字化债权凭证。

（1）请结合销售信用政策等，说明你公司本年度末应收账款、应收款项融资增加的原因及合理性，与营业收入规模、增长的匹配性。

（2）请结合相关客户情况、账龄、期后回款情况等，说明你公司应收账款、应收款项融资坏账准备计提的依据及合理性。

（3）请说明应收款项融资中数字化债权凭证的具体情况。

（4）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复说明】：

（1）请结合销售信用政策等，说明你公司本年度末应收账款、应收款项融资增加的原因及合理性，与营业收入规模、增长的匹配性。

（一）公司前五大客户销售信用政策情况

1、石英晶体元器件业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户A1	月结90天	月结90天
客户A2	月结90天	月结90天
客户A3	月结90天	月结90天
客户A4	TT30天	TT30天
客户A5	月结90天	月结90天

由上表可知，公司石英晶体元器件业务的销售信用政策一般为月结30天到90天，且两期前五大客户信用政策未发生变化。

2、电池级碳酸锂业务

客户名称	2025年信用政策	2024年信用政策
客户B1	货到支付以暂定款，月度结算	/
客户B2	货到支付以暂定款，月度结算	/
客户B3	货到支付以暂定款，月度结算	/
客户B4	装车付款，月度结算	/
客户B5	先货后款，月度结算	/

由上表可知，公司电池级碳酸锂业务的销售政策一般为货到支付暂定款，月度结算。

（二）应收账款、应收款项融资增加与营业收入规模、增长的匹配性

1、分业务板块的营业收入两期变动情况

单位：万元

业务板块	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
石英晶体元器件	25,308.78	21,719.30	3,589.48	16.53%
电池级碳酸锂	10,217.99	-	10,217.99	100.00%
合计	35,526.77	21,719.30	13,807.47	63.57%

2、应收账款增加的原因及合理性

截至2025年末，公司电池级碳酸锂业务应收账款均已回款，不存在应收账款余额。公司应收账款同比增加24.60%主要受到石英晶体元器件营业收入同比增加的影响。2025年度，石英晶体元器件业务营业收入同比增长16.53%，与应收账款增加比例基本匹配。

3、应收款项融资增加的原因及合理性

截至2025年末，应收款项融资同比增加569.50%，主要原因系2025年第四季度新增的电池级碳酸锂业务，相关业务期末部分回款以票据形式结算，财务处理上以应收款项融资核算处理。

综上所述，公司应收账款增加主要受到石英晶体元器件业务的影响，而应收款项融资增加主要受到电池级碳酸锂业务的影响，与公司营业收入规模、增长基本匹配，符合公司实际经营情况，具备合理性。

（2）请结合相关客户情况、账龄、期后回款情况等，说明你公司应收账款、应收款项融资坏账准备计提的依据及合理性。

（一）应收账款坏账准备计提的依据及合理性分析

1、前五大客户情况

单位：万元

客户	期末余额	坏账准备金额	账龄
客户A2	847.97	42.40	1年以内
客户A6	806.98	40.35	1年以内
客户A3	708.39	35.42	1年以内
客户A7	643.77	32.19	1年以内
客户A1	552.41	27.62	1年以内
合计	3,559.53	177.98	

注：上述客户数据以单体口径列示。

由上表可见，报告期末公司应收账款前五大客户期末余额合计3,559.53万元，占比39.38%，截至2026年4月30日累计已回款3,265.07万元，回款比例达91.73%。

2、整体应收账款期后回款情况

单位：万元

报告期末应收账款余额	期后回款	已回款比例
9,040.30	8,153.82	90.19%

注：期后回款统计截至2026年4月30日。

由上表可知，报告期末全部应收账款账面余额9,040.30万元，期后累计已回款8,153.82万元，整体回款比例已达90.19%。

3、应收账款坏账计提依据及合理性

（1）应收账款坏账计提情况

单位：万元

分类	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例	期末净值
按单项计提坏账准备的应收账款	420.89	420.89	100.00%	0.00
按组合计提坏账准备的应收账款	8,619.41	464.23	5.39%	8,155.18
其中：1年以内（含1年）	8,579.36	428.97	5.00%	8,150.39
1至2年（含2年）	5.59	1.12	20.00%	4.47
2至3年（含3年）	0.52	0.21	40.00%	0.31
3年以上	33.93	33.93	100.00%	0.00
合计	9,040.30	885.12	9.79%	8,155.18

（2）准则规定

1）单项评估应收账款的预期信用损失

单项计提坏账的应收账款账面余额为420.89万元，占报告期末应收账款账面余额的比例为4.66%，为长期无法回款而转入法律催收程序的债权，公司将其转为单项计提坏账准备，按单项计提坏账的应收账款计提的坏账比例为100.00%，公司根据债务单位的实际财务状况和现金流量的情况以及其他相关信息合理估计预期信用损失，综合考虑应收取的合同现金流量与预期能收到的现金流量之间的差额确认信用损失，符合企业会计准则的相关规定。

2）组合评估应收账款的预期信用损失

按组合计提坏账准备的应收账款余额为8,619.41万元，占报告期末应收账款账面余额的比例为95.34%，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

具体而言，公司根据预期信用损失模型，结合上一年度的应收款项在本年度收回的情况，计算最近三年平均迁徙率，进而计算历史损失率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，对历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，最终确定预期信用损失率。

（二）应收款项融资准备计提的依据及合理性

1、前五大客户情况

单位：万元

客户	期末余额	坏账准备金额	账龄
客户B3	867.11	0.00	1年以内
客户B2	633.44	0.00	1年以内
客户A11	45.00	2.25	1年以内
客户A12	23.85	1.19	1年以内
客户A2	16.72	0.00	1年以内
合计	1,586.13	3.44	

注：上述客户数据以单体口径列示。

由上表可见，报告期末公司应收款项融资前五大客户期末余额合计1,586.13万元，占比97.83%，截至2026年4月30日均已100%完成背书转让或贴现。

2、应收款项融资坏账计提依据及合理性

（1）应收款项融资坏账计提情况

单位：万元

分类	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例	期末净值
数字化债权凭证	98.39	4.92	5.00%	93.47
其中：1年以内（含1年）	98.39	4.92	5.00%	93.47
银行承兑汇票	1,522.98	—	0.00%	1,522.98
合计	1,621.37	4.92	0.30%	1,616.45

（2）准则规定

公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备，对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收款项融资单独进行减值测试，确认预期信用损失，并计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收款项融资或当无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收款项融资划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

公司依据信用风险特征将应收款项融资划分为两个组合，在组合基础上计算预期信用损失，其中组合1为数字化债权凭证，组合2为信用等级较高的银行承兑汇票。对于划分为组合1的应收款项融资，公司与按组合计提坏账准备的应收账款保持一致的坏账计提比例。

对于划分为组合2的应收款项融资，公司认为所持有的银行承兑汇票不存在重大的信用风险，不会因银行或其他出票人违约而产生重大损失，不计提坏账准备。

综上所述，公司应收账款、应收款项融资坏账准备计提准确、依据充分，符合企业会计准则的有关规定，具备合理性。

（3）请说明应收款项融资中数字化债权凭证的具体情况。

（一）数字化债权凭证情况

报告期内，公司收到的数字化债权凭证包括建信融通、海信信小贝、长虹融单等，系应收账款债务人基于真实交易背景，在特定供应链信息服务平台向应收账款债权人签发的在指定日期兑付的电子债权凭证，相关凭证可以在特定供应链信息服务平台中实现结算、拆分、流转、融资、兑付等功能。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业2021年年报工作的通知》（财会（2021）32号）的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

公司持有上述数字化债权凭证的核心目的兼具“收取合同现金流量”与“出售/转让”双重属性，因此将数字化债权凭证划分为应收款项融资科目，符合《企业会计准则》相关规定。

截至报告期末，公司应收款项融资-数字化债权凭证余额明细如下：

单位：万元

类型	客户	列报科目	期末余额
长虹融单	客户A11	应收款项融资	42.75
海信信小贝	客户A12	应收款项融资	22.65
建信融通	客户A13	应收款项融资	14.97
海信信小贝	客户A14	应收款项融资	4.35
建信融通	客户A15	应收款项融资	2.88
海信信小贝	客户A16	应收款项融资	5.87
合计			93.47

由上表可见，报告期末公司应收款项融资中数字化债权凭证余额为93.47万元，均系正常经营业务往来产生，符合公司实际经营情况，具备商业实质。

（4）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，我们实施的主要程序包括：

1、访谈公司销售流程涉及的相关人员，了解公司的销售流程、主要客户情况、信用政策、款项收回等情况；

2、获取应收账款、应收款项融资明细表及收入明细表，按客户、产品、月份分析其变动趋势，比较增长率与收入增长率的差异；

3、对重要客户的应收账款余额和应收款项融资余额进行函证；

4、获取并评估公司预期信用损失模型的合理性和一致性，复核坏账准备计算表的准确性，获取单项计提坏账准备的依据，评估其充分性；

5、选取样本，检查资产负债表日后银行回单，统计期后回款比例，验证减值判断的准确性；

6、获取公司与平台签订的服务协议，了解凭证的背景、条款、平台信用状况；

7、检查公司取得、背书该等凭证的相关交易记录、银行回单和协议，了解公司管理该等凭证的业务模式。

（二）核查比例及获取的审计证据

1、核查比例：

（1）应收账款余额函证比例在70%以上，函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	公式	2025年
应收账款期末余额	a	9,040.30
回函相符金额	b	7,677.57
回函不符并且可确认金额	c	68.30
回函可确认金额	d=b+c	7,745.86
回函可确认金额比例	e=d/a	85.68%
未回函金额	f	420.89
未回函执行替代测试金额	g	420.89
未回函执行替代测试比例	h=g/f	4.66%
回函及执行替代测试合计比例	I=(d+g)/a	90.34%

（2）对主要客户期后回款测试进行100%测试，明细如下：

1）应收账款

单位：万元

客户	应收账款期末余额	期后回款查验比例
客户A2	847.97	9.38%
客户A6	806.98	8.93%
客户A3	708.39	7.84%
客户A7	643.77	7.12%
客户A1	552.41	6.11%
除了前五大客户外的其他客户	5,480.78	60.63%
合计	9,040.30	100.00%

2）应收款项融资

单位：万元

客户	应收款项融资期末余额	期后背书或贴现查验比例
客户B3	867.11	53.48%
客户B2	633.44	39.07%
客户A11	45.00	2.78%
客户A12	23.85	1.47%
客户A2	16.72	1.03%
除了前五大客户外的其他客户	35.25	2.17%
合计	1,621.37	100.00%

（3）100%复核账龄划分的准确性；

（4）对期末应收账款及应收款项融资坏账准备100%测算；

（5）100%复核并检查所有重大数字化债权凭证的交易，明细如下：

单位：万元

客户	期末余额	占比
客户A11	42.75	45.74%
客户A12	22.65	24.23%
客户A13	14.97	16.02%
客户A14	4.35	4.65%
客户A15	2.88	3.08%
客户A16	5.87	6.28%
合计	93.47	100.00%

2、获取的审计证据：包括但不限于收入、应收账款、应收款项融资及坏账准备明细表；主要客户的销售合同、信用政策文件；应收账款询证函回函；应收账款期后回款银行流水；数字化债权凭证相关的服务协议、银行回单；公司管理层关于预期信用损失模型计算表等。

（三）核查意见

通过实施上述核查程序，我们认为公司回复内容合理，核查意见如下：

1、公司应收账款、应收款项融资增加主要因营业收入增长、客户较多采用票据结算所致，与收入规模、增长总体匹配，具有合理性；

2、公司坏账准备计提依据合理，计提比例充分，已充分考虑客户信用风险、账龄、期后回款情况等因素；

3、公司数字化债权凭证均系正常经营业务往来产生，符合公司实际情况，具备商业实质。

问题9

报告期内，你公司向前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为48.08%，向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为64.15%。

（1）请说明你公司前五名客户、供应商具体情况，是否与你公司，公司持股比例5%以上股东，公司董事、