

湖南南新制药股份有限公司  
2023 年年度报告的信息披露问询  
函中有关财务事项的专项说明

大华核字【2024】0011011017 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

湖南南新制药股份有限公司  
2023 年年度报告的信息披露监管问询函中有关财务事项的  
专项说明

目 录	页 次
一、 2023 年年度报告的信息披露监管问询函中有 关财务事项的专项说明	1-16

## 2023年年度报告的信息披露监管问询函中有关财务事项的专项说明

大华核字【2024】0011011017  
号

上海证券交易所科创板公司管理部：

由湖南南新制药股份有限公司（以下简称“南新制药”或“公司”）转来的《关于湖南南新制药股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】0060号，以下简称“问询函”）奉悉。我们已对问询函所提及的需年审机构发表专项意见的南新制药财务事项进行了审慎核查。

建立健全财务会计管理体系，并保证账簿记录的真实、完整是南新制药的责任。我们的责任是依据《中国注册会计师执业准则》的规定，并根据问询函中需要我们发表核查意见的事项出具真实、准确的专项说明。现将核查情况及核查结果说明如下：

本说明中涉及货币金额的单位，如无特别注明，均为人民币万元，部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入原因所致。

### 问题二、关于营业收入和应收账款

年报显示，（1）2023年末，公司应收账款账面值54,396.18万元，占总资产比例31.31%；（2）公司最近3年计提的信用减值损失分别为11,196.71万元、10,635.86万元、9,154.25万元，同时2023年确认债务重组损失1,491.17万

元；(3)最近4年，公司销售商品收到的现金占营业收入比例分别为69%、107%、77%、108%，现金流与营业收入比例呈现高低间隔的特征；(4)公司2020年度曾出现期后退回未追溯调整情形，期后退回应调减收入5,891.50万元，占当期营业收入比例5.42%。

请公司说明：(1)2021年至2023年，公司主要产品前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、销售收入、期末库存、销售回款等；(2)2021年至2023年，公司各年应收账款前五大客户、账龄较长、债务重组客户、回款比例较低以及最近3年未回款客户的具体情况，包括但不限于对该客户的销售收入、期后回款情况、未回款原因等；(3)公司最近3年信用减值损失计提方法和过程，应收账款减值单项计提的具体情况；(4)2023年末应收账款余额的账龄分布、减值计提及期后回款情况，信用减值损失计提是否充分；(5)最近几年，公司经营活动现金流与营业收入比例呈现高低间隔的特征的原因及合理性。

请年审会计师结合公司客户期末库存及销售回款情况说明针对公司销售收入真实性和截止性认定准确性所履行的审计程序及对审计意见的影响。

**【公司回复】**

(1)2021年至2023年，公司主要产品前五大客户销售情况，包括但不限于客户基本情况、销售收入、期末库存、销售回款等。

2021年度，公司主要产品前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、已获取的客户期末结存数量、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	基本情况	2021年度不含税销售收入	2021年12月31日应收账款余额	2022年-2024年4月回款	2024年4月30日应收账款余额	2021年12月31日客户结存数量(瓶)	截止2023年12月31日已计提坏账准备
1	客户一	注1	2,823.19	3,190.20	3,190.20	-	3000瓶左右	-
2	客户二	注2	2,629.08	2,969.09	652.20	2,316.89	400-500瓶	959.19

明

序号	客户名称	基本情况	2021年度不含税销售收入	2021年12月31日应收账款余额	2022年-2024年4月回款	2024年4月30日应收账款余额	2021年12月31日客户结存数量(瓶)	截止2023年12月31日已计提坏账准备
3	客户三	注3	2,292.02	2,589.98	562.22	2,027.76	2,400.00	839.49
4	客户四	注4	1,914.90	2,135.44	249.22	1,886.22	720.00	780.90
5	客户五	注5	1,914.90	2,163.84	1,932.30	231.54	10,000.00瓶左右	95.86
	合计		11,574.09	13,048.55	6,586.14	6,462.41		2,675.44

2022年度，公司主要产品前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、已获取的客户期末结存数量、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	基本情况	2022年度不含税销售收入	2022年12月31日应收账款余额	2023年-2024年4月不含税销售收入	2023年-2024年4月回款	2024年4月30日应收账款余额	2022年12月31日客户结存数量(瓶)	截止2023年12月31日已计提坏账准备
1	客户六	注6	5,975.28	3,194.99	9,863.93	14,341.23	-	-	-
2	客户七	注7	1,778.21	-	-	-	-	8,618.00	-
3	客户八	注8	1,737.77	1,500.12	3,717.83	5,141.16	560.11		48.00
4	客户九	注9	1,685.67	1,404.81	-	1,404.81	-	3,420.00	-
5	客户十	注10	1,005.88	61.10	3,439.84	3,948.12	-	400.00	-
	合计		12,182.81	6,161.02	17,021.60	24,835.32	560.11		48.00

2023 年度，公司主要产品前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、已获取的客户期末结存数量、当前应收账款余额的情况如下：

明

单位：万元

序号	客户名称	基本情况	2023年度不含税销售收入	2023年12月31日应收账款余额	2024年1月-4月不含税销售收入	2024年1月-4月回款	2024年4月30日应收账款余额	2023年12月31日客户结存数量(瓶)	截止2023年12月31日已计提坏账准备
1	客户六	注6	9,863.93	1,413.51	-	1,413.51	-		-
2	客户十	注10	3,439.84	127.28	-	127.28	-	5,880.00	-
3	客户十一	注11	3,139.37	260.11	285.72	376.00	206.97	57,451.00	41.62
4	客户十二	注12	2,895.59	3,097.43	-	90.06	3,007.37	7,057.00	495.59
5	客户八	注8	2,860.71	300.00	857.13	708.44	560.12	2万瓶左右	48.00
	合计		22199.44	5,198.33	1,142.85	2,715.29	3,774.46		585.21

注 1：客户一：注册资金 4000 万元；成立日期：2018 年；企业性质：有限责任公司（自然人投资或控股）；经营范围：主要为药品技术研发，药品、食品（食盐限零售）销售，医疗器械、保健食品、清洁用品、化妆品、蔬菜、化工产品（除监控化学品、危险化学品及剧毒化学品）销售等；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 2：客户二：注册资金 10000 万元；成立日期：2015 年；企业性质：其他有限责任公司；经营范围：主要为中药饮片、中成药、化学药制剂、抗生素、生物制品（除疫苗）、蛋白同化制剂、肽类激素、化学原料药、抗生素原料药、医疗器械、预包装食品、保健食品、化妆品、消毒用品、日用百货、玻璃仪器的销售；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液、头孢泊肟脂片。

注 3：客户三：注册资金 1000 万元；成立日期：2019 年；企业性质：有限责任公司（自然人投资或控股）；经营范围：一般项目：供应链管理服务；医用口罩批发；医用口罩零售；医护人员防护用品批发；医护人员防护用品零售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；保健食品（预包装）销售；化妆品批发；化妆品零售；食品销售（仅销售预包装食品）；个人卫生用品销售；药品批发；药品零售；第三类医疗器械经营；II、III类射线装置销售；II、III、IV、V类放射源销售；消毒器械销售。与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 4：客户四：注册资金 6500 万元；成立日期：1986 年；企业性质：其他股份有限公司（非上市）；经营范围：主要为药品批发；食品销售；第三类医疗器械经营；中药饮片代煎服务；货物进出口；技术进出口；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；保健用品（非食品）销售等；与公司合作开始年份：2021 年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注 5：客户五：注册资金 1000 万元；成立日期：2019 年；企业性质：股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）；经营范围：主要为批发：中药材、中药饮片、中成药、化学药制剂、化学原料药及其制剂、抗生素制剂、抗生素原料药、生化药品、生物制品、精神药品（第二类）、蛋白同化制剂、肽类激素、麻



黄碱复方制剂、医疗用毒性药品（以上除危险化学品及易制毒原料）等；与合作开始年份：2021年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注6：客户六：注册资金2600万元；成立日期：2006年；企业性质：有限责任公司；经营范围：主要为药品批发；第三类医疗器械经营；食品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；化妆品批发；特殊医学用途配方食品销售；保健食品（预包装）销售等）与合作开始年份：2019年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液、头孢克洛胶囊。

注7：客户七：注册资金1000万元；成立日期：2006年；企业性质：有限责任公司（自然人投资或控股）；经营范围：主要为第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；药品批发；第三类医疗器械经营；医护人员防护用品生产（II类医疗器械）等；与合作开始年份：2021年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注8：客户八：注册资金1000万元；成立日期：2020年；企业性质：其他有限责任公司；经营范围：主要为药品批发；药品零售；食品销售；第三类医疗器械经营；中药饮片代煎服务；药品互联网信息服务；医疗器械互联网信息服务；保健食品（预包装）销售；特殊医学用途配方食品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；医护人员防护用品批发等；与合作开始年份：2022年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注9：客户九：注册资金2000万元；成立日期：2017年；企业性质：有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）；经营范围：主要为中药材、中药饮片、中成药、化学原料药、化学药制剂、抗生素原料药、抗生素制剂、生化药品（冷藏冷冻药品除外）、医疗器械I类、II类、III类销售等；与合作开始年份：2021年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注10：客户十：注册资金4530万元；成立日期：2007年；企业性质：股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）；经营范围：主要为药品批发；第三类医疗器械经营；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售等；与合作开始年份：2017年；合作产品：帕拉米韦氯化钠注射液。

注11：客户十一：注册资金3000万元；成立日期：2016年；企业性质：其他有限责任公司；经营范围：主要为药品批发，第三类医疗器械经营；第一类医

疗器械销售, 第二类医疗器械销售, 中草药收购等; 与公司合作开始年份: 2020年; 合作产品: 帕拉米韦氯化钠注射液、双赛普利片。

注 12: 客户十二: 注册资金 100 万元; 成立日期: 2017 年; 企业性质: 有限责任公司(自然人独资); 经营范围: 主要为中药材、中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品、I 类医疗器械、II 类医疗器械、III 类医疗器械销售等; 与公司合作开始年份: 2023 年; 合作产品: 环丙沙星氯化钠注射液、帕拉米韦氯化钠注射液。

(2) 2021 年至 2023 年, 公司各年应收账款前五大客户、账龄较长(统计 3 年以上)、债务重组客户、回款比例较低(低于 30%) 以及最近 3 年未回款客户的具体情况, 包括但不限于对该客户的销售收入、期后回款情况、未回款原因等。

①2021 年度至 2023 年度, 公司应收账款前五大客户的情况

2021 年度, 公司应收账款前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、当前应收账款余额的情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	2021 年度不含税销售收入	2021 年 12 月 31 日应收账款余额	2022 年-2024 年 4 月不含税销售收入	2022 年-2024 年 4 月回款	2024 年 4 月 30 日应收账款余额	截止 2023 年 12 月 31 日已计提坏账准备
1	客户一	2,823.19	3,190.20	-	3,190.20	-	-
2	客户十三		3,068.04	-137.19	27.95	2,885.07	2,869.62
3	客户十四	942.93	2,983.05	-		2,983.05	2,358.66
4	客户二	2,629.08	2,969.09		652.20	2,316.89	959.19
5	客户十五		2,900.20	-	2,456.10		-
	合计	6,395.20	15,110.58	-137.19	6,326.45	8,185.01	6,187.47

注: 其中客户十五债务重组计入投资收益-444.10 万元。

2022 年度, 公司应收账款前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、当前应收账款余额的情况如下:

单位：万元

序号	客户名称	2022年度销售不含税收入	2022年12月31日应收账款余额	2023年-2024年4月不含税销售收入	2023年-2024年4月回款	2024年4月30日应收账款余额	截止2023年12月31日已计提坏账准备
1	客户六	5,975.28	3,194.99	9,863.93	14,341.23	-	-
2	客户十四	-	2,983.05	-	-	2,983.05	2,358.66
3	客户十三	-	2,885.08	16.28	18.4	2,885.08	2,869.62
4	客户三	-	2,452.49	-	424.73	2,027.76	839.49
5	客户二	-	2,316.89	-	-	2,316.89	959.19
	合计	5,975.28	13,832.50	9,880.21	14,784.36	10,212.78	7,026.96

2023年度，公司应收账款前五大客户的基本情况、销售收入、应收账款余额、期后销售回款、当前应收账款余额的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023年度不含税销售收入	2023年12月31日应收账款余额	2024年1-4月不含税销售收入	2024年1-4月回款	2024年4月30日应收账款余额	截止2023年12月31日已计提坏账准备
1	客户十二	2,895.72	3,097.43	-	90.05	3,007.38	495.59
2	客户十四	-	2,983.05	-	-	2,983.05	2,358.66
3	客户十三	-	2,885.07	-	-	2,885.07	2,869.62
4	客户二	-	2,316.89	-	-	2,316.89	959.19
5	客户十六	2,050.34	2,233.54	-	52.00	2,181.54	357.37
	合计	4,946.06	13,515.98	-	142.05	13,373.93	7,040.43

②债务重组客户的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	收入（不含税）					回款					投资收益
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	
客户十七		337.06							133.31		-247.57
客户十八		505.59							169.92		-315.56
客户十九		562.22								380.73	-253.82
客户二十		35.00								14.06	-1.92
客户二十一		674.12								457.06	-304.70
客户二十二			1,596.07		162.61					1,394.51	-409.05
客户二十三		152.72	-38.21							84.54	-39.60
客户十五	4,643.30					2,343.92				2,456.10	-444.10
合计	4,643.30	2,266.71	1,557.86		162.61	2,343.92			303.23	4,787.00	-2,016.33

③截至2023年12月31日，公司账龄在3年以上的应收账款余额前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023年12月31日 应收账款余额	2024年4月30日 应收账款余额	截止2023年12月31日已计提坏账准备
1	客户十四	1,917.54	1,917.54	1,917.54
2	客户二十四	534.49	534.49	534.49
3	客户二十五	335.17	335.17	335.17
4	客户二十六	76.18	76.18	76.18
5	客户二十七	74.68	74.68	74.68
	合计	2,938.06	2,938.06	2,938.06

④应收账款余额较大之客户的未回款原因

截至2023年12月31日，公司的应收账款中，账龄在2年以上的应收账款占总应收账款的比例为45.04%。2020年至2023年初，受国内因公共卫生事件影响，公司销售的核心产品帕拉米韦氯化钠注射液回款受到一定程度影响，导致公司应收账款回款不及预期，目前正在与相关客户洽谈，争取收回相关款项，同时公司已按照会计准则对相关应收账款计提信用减值损失。

**(3) 公司最近3年信用减值损失计提方法和过程，应收账款减值单项计提的具体情况。**

①公司应收账款减值损失计提方法的会计政策

对于应收款项，无论是否存在重大融资成分，公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对上述应收款项预期信用损失进行估计，并采用预期信用损失的简化模型，始终按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

对信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款，公司按单项计提预期信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，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。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征	对于划分为账龄组合的应收款项，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预测，计算预期信用损失
其他组合	公司将合并范围内的应收款项、应收银行承兑汇票等无显著回收风险的款项划为其他组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，计算预期信用损失

②最近三年账龄组合信用减值损失的计算方法和过程

以下以 2023 年 12 月 31 日为例，列示公司账龄组合信用减值损失的计算方法和过程。

第一步：计算平均滚动率

账龄	2023 年 12 月 31 日滚动率	2022 年 12 月 31 日滚动率	2021 年 12 月 31 日滚动率	平均滚动率
1 年以内（含 1 年）	55.32%	75.20%	42.40%	57.66%
1-2 年（含 2 年）	85.32%	69.00%	46.80%	67.04%
2-3 年（含 3 年）	65.08%	53.22%	0.00%	39.43%

备注：1、截至 2023 年 12 月 31 日的 1 年以内（含 1 年）滚动率=2023 年 12 月 31 日的 1-2 年（含 2 年）应收账款账面余额 ÷ 2022 年 12 月 31 日的 1 年以内（含 1 年）应收账款账面余额，2023 年 12 月 31 日其他账龄段滚动率、其他年度各账龄段滚动率以此类推。

2、平均滚动率计算采用 3 年平均数，比如：1-2 年（含 2 年）平均滚动率=（2023 年 12 月 31 日的 1-2 年（含 2 年）滚动率+2022 年 12 月 31 日的 1-2 年（含 2 年）滚动率+2021 年 12 月 31 日的 1-2 年（含 2 年）滚动率）/3。

第二步：计算前瞻性系数

公司在计算应收账款减值损失时，设置前瞻性系数，用于考虑宏观经济运行情况等对预期信用损失的影响。公司在评估前瞻性系数时，主要参考的指标包括国内生产总值增长性、工商企业增长与盈利性、市场利率及银行授信情况、政府宏观经济政策、到期应收账款的压力等因素。公司将以上项目的年末情况与近 3 年的情况进行比较，分五档进行评分（1 至 5 分，3 分表示年末情况与近 3 年来的情况相当），并根据重要性分别赋予权重，各项目评分乘以对应权重并累加后得出系数 X，前瞻性系数=0.25X+0.25。

公司 2023 年 12 月 31 日前瞻性系数经评估得分为 1.05 分，计算过程如下：

项目	权重	评分（1-5 分）	加权评分（权重*评分）
国内生产总值增长性	20%	3	0.6
工商业企业增长和盈利性	20%	3	0.6
市场利率及银行授信情况	20%	2	0.4
政府宏观经济政策	20%	3	0.6
到期应收账款的压力	20%	5	1.0
合计（X）	100%	/	3.2

因此，公司 2023 年 12 月 31 日前瞻性系数=0.25x3.2+0.25=1.05。

第三步：计算各账龄段预期信用损失

单位：万元

账龄组合	2023 年 12 月 31 日应收账款账面余额	平均滚动率	历史信用损失率	前瞻性系数	预期信用损失率	2023 年 12 月 31 日坏账准备
1 年以内（含 1 年）	24,051.73	57.66%	15.24%	1.05	16.00%	3,848.28
1-2 年（含 2 年）	25,310.63	67.04%	26.43%	1.05	27.75%	7,023.70
2-3 年（含 3 年）	27,143.00	39.43%	39.43%	1.05	41.40%	11,237.20
3 年以上	13,301.91	/	100.00%	/	100.00%	13,301.91
合计	89,807.27	/	/	/	/	35,411.09

备注：1、3 年以上预期信用损失率为 100%，其余各年预期信用损失率=更长一年账龄段历史信用损失率×本账龄段平均滚动率×前瞻性系数。比如：1-2 年（含 2 年）预期信用损失率=2-3 年（含 3 年）历史信用损失率×1-2 年（含 2 年）平均滚动率×前瞻性系数，以此类推。

2、各账龄段应收账款坏账准备=各账龄段应收账款账面余额×各账龄段预期信用损失率（以 100%为上限）。

按照上述方法计算，公司 2022 年 12 月 31 日的账龄组合信用减值损失结果如下：

单位：万元

账龄组合	2022年12月31日应收账款账面余额	平均滚动率	历史信用损失率	前瞻性系数	预期信用损失率	2022年12月31日坏账准备
1年以内（含1年）	45,755.74	59.80%	13.75%	1.05	14.44%	6,607.13
1-2年（含2年）	31,811.42	50.10%	23.00%	1.05	24.25%	7,682.46
2-3年（含3年）	18,423.96	45.91%	45.91%	1.05	48.21%	8,882.19
3年以上	3,065.91	/	100.00%	/	100.00%	3,065.91
合计	99,057.04	/	/	/	/	26,237.69

按照上述方法计算，公司2021年12月31日的账龄组合信用减值损失结果如下：

单位：万元

账龄组合	2021年12月31日应收账款账面余额	平均滚动率	历史信用损失率	前瞻性系数	预期信用损失率	2021年12月31日坏账准备
1年以内（含1年）	42,286.33	42.98%	10.10%	1.10	11.11%	4,698.01
1-2年（含2年）	26,698.80	36.85%	23.50%	1.10	25.85%	6,901.64
2-3年（含3年）	5,665.84	63.70%	63.70%	1.10	70.07%	3,970.05
3年以上	50.68	/	100.00%	/	100.00%	50.68
合计	74,701.65	/	/	/	/	15,620.39

公司在评估应收账款信用风险时，对信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款公司按单项计提预期信用损失，考虑信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款账龄均在三年以上，公司已按100%计提信用减值损失，故公司未单独将该部份信用风险和组合信用风险完全不同的应收账款按单项计提信用减值损失，均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，按账



龄组合计提信用减值损失，未单项计提应收账款信用减值损失。

**(4) 2023年末应收账款余额的账龄分布、减值计提及期后回款情况，信用减值损失计提是否充分。**

截至2023年12月31日，公司应收账款余额的账龄分布、减值计提和期后回款情况如下：

单位：万元

账龄组合	2023年12月31日应收账款账面余额	2023年12月31日坏账准备	坏账准备比例	截止2024年3月25日期后回款	截止2024年4月30日回款
1年以内（含1年）	24,051.73	3,848.28	16.00%	2,581.02	3,309.02
1-2年（含2年）	25,310.63	7,023.70	27.75%	798.00	889.34
2-3年（含3年）	27,143.00	11,237.20	41.40%	5.47	5.47
3年以上	13,301.91	13,301.91	100.00%	388.81	397.4
合计	89,807.27	35,411.09	39.43%	3,773.29	4,601.23

综上，公司按照账龄组合计提信用减值损失，三年以上账龄的应收账款坏账准备计提比例为100%，整体坏账准备的计提比例接近40%，期后在陆续回款。公司认为，应收账款信用减值损失的计提政策较为合理，信用减值损失的计提是充分的。

**(5) 最近几年，公司经营活动现金流与营业收入比例呈现高低间隔的特征的原因及合理性。**

最近四年，公司销售商品收到的现金占营业收入的比例分别为69%、107%、77%、108%，现金流与营业收入比例呈现高低间隔的特征。

2020年至2023年，公司经营活动现金流入与营业收入比例呈现波动，主要是由于2020年至2022年期间，公司主要产品受新冠疫情的影响较为突出，公司在此期间也是根据市场的实际情况调整销售政策，并努力通过下沉市场，扩展销售渠道，并根据市场情况和公司经营数据，对客户在资信占比、回款周期以及应收账款催收等方面作出适时调整，从而造成了在2020年至2022年期间经营活动现金流入与营业收入比例呈现波动，在2023年新冠疫情结束后，公司销售已逐渐恢复到正常水平，产品销售和回款均呈良性表现。

请年审会计师结合公司客户期末库存及销售回款情况说明针对公司销售收入真实性和截止性认定准确性所履行的审计程序及对审计意见的影响。

## 【会计师回复】

### （一）核查程序

针对 2023 年度收入确认，结合公司客户期末库存及销售回款情况，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、了解、测试并评价公司销售与收款相关的内部控制设计和运行的有效性；
- 2、了解公司收入确认政策，获取、检查销售合同关键条款，复核公司的收入确认政策是否符合企业会计准则并得到一贯执行；
- 3、对营业收入实施分析程序，与历史同期、同行业的毛利率进行对比，分析毛利率变动情况，复核收入的合理性；
- 4、抽样检查收入确认相关支持性文件，包括合同、订单、发票、物流单、签收单等，验证收入确认的真实性、准确性；检查临近期末执行的重要销售合同是否存在异常的退货条款，检查期后是否存在退货情况；
- 5、对资产负债表日前后记录的收入交易选取样本，核对相关支持性文件，评价收入是否真实，是否被记录于恰当的会计期间，是否存在跨期；
- 6、对公司银行账户流水与账面记录进行双向测试，检查银行流水中回款单位是否为客户，账面记录与实际客户是否一致；检查销售收入期后回款情况，包括回款单位、回款金额、回款时间及会计处理等，以确定收入的准确性；
- 7、执行函证程序，选取公司重要客户，对交易金额、应收账款余额及客户期末库存执行函证程序，确认收入金额和应收账款期末余额的准确性；发函客户收入占全部收入的 83.79%，回函客户收入占全部收入的 78.77%；
- 8、选择重要和新增的 10 家客户进行实地走访，走访客户的年销售收入金额合计 2.46 亿元，了解合作历史、交易背景、合作模式、业务规模、库存情况等情况，以进一步了解销售业务真实性以及客户与公司是否存在关联关系等相关情况。

### （二）核查意见

基于已执行的审计工作，我们认为，管理层在收入确认中采用的政策和方法是合理的，报告期内公司营业收入中确认时点、确认方法与确认金额符合企业会计准则的相关规定。

专此说明，请予察核。

（本页无正文，为大华核字【2024】0011011017号专项核查说明之签字盖章页。）

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

黄海波

中国·北京

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

王娟

二〇二四年五月十日